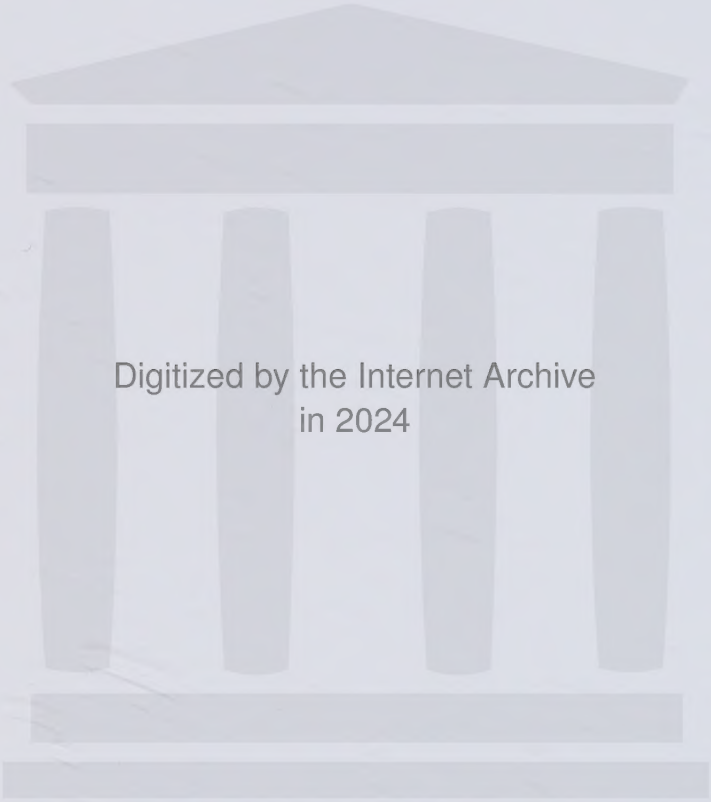
MIEUX VIVRE

DRN 22
SPECIAL
$ 5.99

THIERRY DANSEREAU

Comment profiter au maximum de chacun de vos DOLLAR$

Les Editions Québécor


Digitized by the Internet Archive
in 2024

https://archive.org/details/somefundamentali0000dill

MIEUX
VIVRE

MIEUX VIVRE

LES ÉDITIONS QUEBECOR
une division de Groupe Quebecor inc.
4435, boul. des Grandes Prairies
Montréal (Québec)
H1R 3N4

Distribution: Québec Livres

© 1990, Les Éditions Quebecor
Dépôt légal, 1er trimestre 1990

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISBN 2-89089-729-X

Conception et réalisation graphique
de la page couverture: Bernard Lamy

Photo de la couverture: Pierre Dionne

Impression: Imprimerie l'Éclaireur

Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite ou transmise sous aucune forme ou par quelque moyen électronique ou mécanique que ce soit, par photocopie, enregistrement ou par quelque forme d'entreposage d'information ou système de recouvrement, sans la permission écrite de l'éditeur.

THIERRY DANSEREAU

MIEUX VIVRE

Comment profiter au maximum de chacun de vos DOLLAR$

Les Éditions Québecor

Avertissement

Les prix et montants utilisés dans ce livre sont ceux de 1989-90. On remarquera donc, à certains endroits, des variations sensibles; par exemple, le prix de l'essence est beaucoup plus élevé dans le West Island qu'il ne l'est dans l'est de la ville (plus près des raffineries), le prix des logements, appartements et maisons sera souvent fonction du quartier, de l'âge de la maison ou du logement, etc.

L'assurance automobile peut varier énormément selon que l'on est un homme ou une femme, selon aussi le nombre de réclamations des trois à cinq dernières années, du quartier que l'on habite, en plus évidemment de la marque de l'auto et de l'année de fabrication.

C'est donc dire que tous les chiffres sont donnés à titre d'exemples seulement. Nous avons essayé, dans la mesure du possible, d'établir des moyennes. Vous pourrez donc, dans vos démarches, avoir à débourser un peu plus, mais peut-être aussi, beaucoup moins...

Table des matières

Introduction 9
Quelques définitions 10
Chapitre 1 — Le transport 15
Chapitre 2 — Le logement 35
Chapitre 3 — L'impôt 67
Chapitre 4 — L'habillement 75
Chapitre 5 — L'ameublement 83
Chapitre 6 — L'alimentation 93
Chapitre 7 — Les loisirs 99
Chapitre 8 — Le crédit 105
Chapitre 9 — L'emploi 113
Chapitre 10 — Exemples pratiques 119
Chapitre 11 — Valeurs et genre de vie 127
Chapitre 12 — Marketing et psychologie 135
Chapitre 13 — Investissement 143
Chapitre 14 — Seriez-vous snob? 153
Chapitre 15 — Méthodes 159
Annexe A — L'achat d'une voiture d'occasion. 163
Annexe B — Si vous faites 40 000 km par année 175
Annexe C — Taux d'inflation aux É.-U. 179

Introduction

Mon livre peut surprendre. Pourquoi, en effet, vouloir vivre économiquement, pour ne pas dire chichement, en 1990? Cette notion n'est-elle pas dépassée?

Pensons-y. Nous travaillons 40 heures par semaine pour gagner notre vie, après nous y être préparé pendant 10, 15 ou 20 années de scolarité. Mais combien de temps passons-nous à examiner la façon dont nous dépensons l'argent gagné? Quand on travaille 40 heures par semaine pour gagner de l'argent, la logique voudrait que l'on consacre quelques heures à examiner ses dépenses. Pourtant, la réalité est toute autre. D'ailleurs, les écoles enseignent aux futurs administrateurs comment réduire les coûts de production quand il s'agit de gérer leur entreprise, mais les laissent se débrouiller seuls dans l'administration de leur budget personnel.

Il en résulte que bien des gens de métier, techniciens et professionnels ont dans leur travail une approche rationnelle, méthodique et efficace, deviennent totalement irrationnels lorsqu'il s'agit de leurs dépenses personnelles.

Ce livre vise à combler en partie cette lacune. J'y examine les dépenses personnelles avec l'approche froide et logique de l'industrie. Mon optique est d'essayer de trouver la solution la moins coûteuse à un besoin donné.

Une telle approche ne manquera pas de heurter les susceptibilités mais, que voulez-vous, on ne fait pas d'omelettes sans casser d'oeufs. Si l'on accepte de casser quelques oeufs, vivre économiquement présente de nombreux avantages; cela permet, par exemple, d'accumuler un capital, soit pour se lancer en affaires, soit pour préparer une retraite anticipée ou non.

Si vous voulez simplement profiter au maximum de chaque dollar que vous dépensez, ce livre vous fournira toutes les méthodes et toutes les recettes pour le faire.

Quels que soient leurs objectifs personnels, je crois sincèrement que très rares sont les gens qui n'économiseront pas, grâce à ce livre, plusieurs fois le prix indiqué sur la couverture...

Quelques définitions

J'expose ici deux notions comptables: le coût du capital et l'amortissement. Certains se surprendront de trouver de telles notions dans un livre destiné au grand public. Cependant, le lecteur se rendra vite compte que ces notions sont essentielles à la compréhension du texte.

1. *Le coût du capital*, c'est le coût de l'argent utilisé pour se procurer un objet. Cet argent peut être emprunté, auquel cas le coût du capital se manifeste sous forme d'intérêts à payer. Par contre, si vous payez un article comptant, vous vous privez des intérêts que rap-

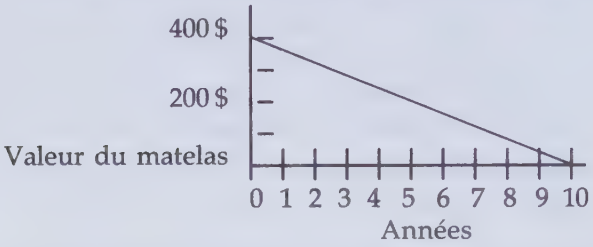
porterait votre argent s'il était placé. Par exemple, vous vous proposez d'acheter une voiture neuve de 10 000 $. Si vous empruntez la totalité de cette somme à 13 %, le coût du capital est, dans ce cas, 10 000 $ x 13 % = 1 300 $. Si, par contre, vous payez cette voiture comptant, est-ce que le coût du capital est nul? Bien sûr que non. Ces 10 000 $, vous ne les gardiez pas sous votre matelas. Ils étaient probablement placés en certificats de dépôt à 10 % et vous rapportaient donc 1 000 $ par année sans que vous ayez à lever le petit doigt. Dans ce cas, le coût du capital est donc de 1 000 $.

Supposons maintenant que vous payez 2 000 $ comptant et que vous empruntez 8 000 $ à 13 %. Le coût du capital est alors de 2 000 $ x 10 % + 8 000 $ x 13 % = 1 240 $/année.

Il est évident que tout ce qui s'achète a un coût en capital. Cependant, je vous comprendrai de ne pas en tenir compte pour les articles de moins de 10 $! Pour les articles coûteux tels que maison, voiture, mobilier, etc., le coût du capital est considérable et il est essentiel d'en tenir compte. Pour être très rigoureux, il faudrait tenir compte de l'inflation, de l'impôt (les intérêts sont en partie imposables) et de l'intérêt composé. Cependant, dans la plupart des exemples de la vie courante, l'écart entre un achat et un autre est suffisamment grand pour en tenir compte. Dans la plupart des exemples de ce livre, le coût du capital a été fixé à 10 % pour fins de calcul. Je le mentionnerai explicitement là où je tiendrai compte de l'inflation et de l'impôt.

2. *L'amortissement* — certains l'appellent la dépréciation —, c'est la perte de valeur d'un objet due normalement à son usure. Nous parlerons, dans les pages qui suivent, de deux types d'amortissements.

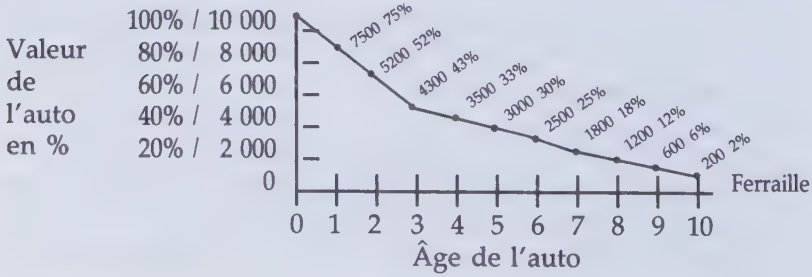
a) *L'amortissement linéaire.* Il est plus simple de donner un exemple. Vous achetez un matelas neuf au prix de 400 $ et vous le jetez au bout de 10 ans d'usure. Alors l'amortissement ou, si vous préférez, la dépréciation est de 400 $ ÷ 10 = 40 $ par année. Sur un graphique cela donne:

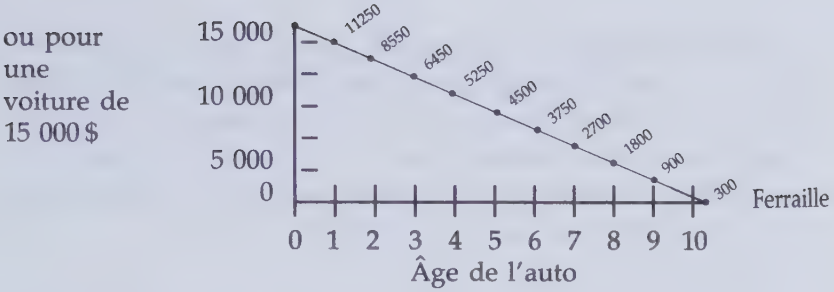


Autre exemple: vous achetez une voiture d'occasion à 5 000 $ et vous la vendez 3 500 $ trois ans plus tard. L'amortissement ou la dépréciation annuelle peut se calculer comme suit: $\frac{5\,000\,\$ - 3\,500\,\$}{3 \text{ ans}} = 500\,\$/\text{année}$

Ce genre de calcul peut s'appliquer à n'importe quel article et est très utile pour comparer deux articles entre eux.

b) *L'amortissement non linéaire.* Ce type d'amortissement nous servira dans un seul cas très particulier quoique important: l'automobile. En effet, sur le marché de l'usagé, une voiture ne se déprécie pas de façon linéaire mais selon une courbe assez particulière dont voici un exemple typique:





Naturellement, ce tableau donne des dépréciations moyennes. Les chiffres varient d'un modèle à un autre et d'un véhicule à l'autre, mais vous avez l'idée générale. Vous remarquerez que la dépréciation est considérable pendant les trois premières années (57 % dans ce cas) et beaucoup plus modeste par la suite. Pour calculer la dépréciation de votre véhicule, obtenez sa valeur actuelle, calculez sa valeur au moment de sa revente éventuelle, au besoin tenez compte de 4 % par année d'inflation lors de la revente, soustrayez ces deux chiffres et divisez par le nombre d'années.

$$\frac{5\,000\,\$ - 3\,000\,\$}{3 \text{ ans}} = 667\,\$/\text{année}$$

valeur actuelle — valeur de revente dans 3 ans

Ce chiffre de 667 $/année vous sera utile pour fins de calcul. La meilleure façon de déterminer la valeur de revente future est de consulter les nombreux guides de voitures d'occasion disponibles.

Un exemple pratique: Pour nous permettre de voir l'utilité de la dépréciation et du coût en capital.

Vous voulez un matelas de grandeur «Queen». Au magasin on vous en propose un de bonne qualité pour 300 $. Vous estimez sa durée de vie à 15 ans. Votre beau-

frère vous suggère d'acheter le sien à 120 $. Il a trois ans d'usure mais, comme votre beau-frère est un peu lourd, vous estimez sa durée de vie à sept ans. Vous payez comptant dans les deux cas. À première vue, les deux solutions semblent équivalentes. Si ça revient au même, vous préférez du neuf, que faire?

a) Coût du matelas neuf:
Coût du capital 300 $ × 10 % = 30 $
Dépréciation 300 $ ÷ 15 = 20 $
Coût annuel: 50 $

b) Coût du matelat usagé:
Coût du capital 120 $ × 10 % = 12 $
Dépréciation 120 $ ÷ 7 = 17,14 $
Coût annuel: 29,14 $

On voit que l'usagé est moins cher par une assez grande marge (ici 41,72 % moins cher). Pour que les deux reviennent au même, il faudrait que le matelas usagé ne dure que 3,16 années. Il faudrait être très malchanceux.

Ce genre de calcul est évidemment inutile pour les articles de 10 $ et moins. Cependant, pour les objets coûteux un tel calcul est essentiel si l'on veut comparer deux articles entre eux.

Chapitre 1

Le transport

Pour la majorité des gens, le transport constitue une dépense essentielle et relativement considérable. C'est aussi un domaine où une personne avisée peut réaliser des économies substantielles. Le sujet mérite donc qu'on l'examine en profondeur et qu'on analyse en détail les différents modes de transport.

Le transport en commun

Voici un tableau du coût du transport en commun dans quelques villes du Québec:

Montréal	CAM	32,75 $ x 12 = 393 $
Laval, Montréal et la Rive sud	CAM	42 $ x 12 = 504 $
Québec	CAM	35 $ x 12 = 420 $

De ce tableau, il ressort une évidence: le transport en commun est particulièrement économique. C'est d'ailleurs le moyen de transport de loin le plus économique que nous analyserons. Nous reconnaissons cependant qu'il n'est pas parfait et que toutes les situations de transport ne sont pas couvertes. Pour pallier ce manque, rajoutons, par exemple, 100 $ par année de transport longue distance et le montant de 52 courses en taxi à 10 $ dans une année, soit une par semaine, ce qui fait 52 x 10 $ = 520 $ de plus par année. Le total serait donc de 100 $ + 393 $ + 520 $ = 1 013 $ par année. C'est beaucoup! Mais aussi étonnant que cela puisse sembler, c'est beaucoup moins cher que posséder une voiture.

Il découle de ceci qu'il faut privilégier le transport en commun dans toute la mesure du possible. D'ailleurs, pour plusieurs, une voiture en ville représente un embarras plus qu'autre chose, étant donné les problèmes de stationnement et de trafic. Ceci aura des conséquences dans le choix d'un logement et même d'un emploi.

La voiture

Même si le transport en commun est plus économique, beaucoup de gens ne veulent pas ou ne peuvent pas, pour une foule de raisons, se passer de voiture. Analysons donc en détail le coût d'une voiture. Sept points retiendront notre attention:

1. Permis et enregistrement
2. Assurances
3. Entretien
4. Réparations
5. Coût du capital
6. Dépréciation
7. Essence

1. *Permis et enregistrement.* Ces coûts sont malheureusement incompressibles. Au Québec, il vous en coûte 199 $ par année en 1990.

2. *Assurances.* Le coût des assurances est établi selon quatre critères: l'âge et le sexe du conducteur, son dossier, le modèle et la valeur marchande de la voiture.

Pour ce qui est de l'âge, du sexe et du dossier du conducteur, on ne peut rien faire. Si vous êtes classé dans un groupe pénalisé, soit les hommes de 16 à 25 ans, tout ce que vous avez de mieux à faire c'est d'être second conducteur sur la voiture d'un parent.

Quant au modèle, un choix judicieux est possible. La prime est déterminée par la probabilité d'accident de chaque modèle. C'est la raison pour laquelle les voitures sport commandent des primes souvent exorbitantes. Des primes de 1 500 $ et plus par année ne sont pas rares. Pour cette raison, entre autres, la voiture sport est à éviter. Les modèles dont les primes sont moins élevées sont généralement des voitures quatre portes ou des familiales de grande diffusion. Il s'agit de modèles très «père de famille» et pour cette raison ils ont souvent bénéficié d'un entretien supérieur à la moyenne, ce qui est un attrait supplémentaire. Renseignez-vous auprès des compagnies d'assurances pour plus de détails.

La valeur marchande du modèle détermine naturellement la couverture de l'assurance pour ce qui est des dommages qui vous sont causés; il va donc de soi qu'un véhicule d'occasion est moins cher à assurer qu'un véhicule neuf. De plus, si la valeur marchande du véhicule est suffisamment faible, disons 2 500 $ ou moins, il est possible de s'assurer uniquement pour les dommages causés à autrui. Dans ce cas, on estime que la valeur d'une éventuelle réparation sera facilement supérieure

à la valeur de la voiture. En cas d'accident majeur, la voiture est bonne pour la ferraille. N'oubliez pas que, comme dans toute chose, il est payant de magasiner auprès des courtiers et des compagnies d'assurances qui vendent directement au public.

3. *Entretien.* Le coût de l'entretien est presque incompressible. La durabilité de la voiture en dépend directement. Ce n'est pas le meilleur endroit pour faire des économies, sauf si la voiture est destinée à la ferraille. Pour minimiser les coûts d'entretien, on peut magasiner ou faire ce travail soi-même, mais encore faut-il savoir comment s'y prendre.

Naturellement, l'entretien que l'on fait doit être proportionnel à la valeur du véhicule et à l'usage qu'on en fait. Une voiture d'occasion de faible valeur marchande ne nécessite pas le même entretien qu'une voiture de collection ou qu'un véhicule de parc de voitures.

Notons qu'il est bon de garder vos factures d'entretien. Elles peuvent servir à deux fins: réclamer une déduction d'impôt si vos dépenses de voiture sont déductibles, ou, si vous revendez votre voiture, elles prouveront votre sérieux et pourront devenir un outil de négociation non négligeable.

Il reste que, pour une voiture neuve, la garantie couvre normalement une partie de l'entretien.

4. *Réparations.* Dans le cas d'une voiture neuve ou d'une voiture récente encore sous la garantie, le montant des réparations est presque nul. C'est pour un véhicule d'occasion que le prix des réparations prend de l'importance. C'est souvent cela qui fait peur aux gens quand on parle de voiture d'occasion. Les réparations sont inévitables pour ce genre de voiture mais, dans l'immense majorité des cas, le coût annuel des répara-

tions que nécessite une voiture d'occasion est inférieur à la dépréciation d'une voiture neuve. Pour que ceci s'avère dans votre cas particulier, il est nécessaire de choisir avec beaucoup de soin une voiture d'occasion, avec beaucoup plus de soin qu'un véhicule neuf équivalent. L'achat d'un véhicule d'occasion est assez complexe. Le sujet est traité en détail à l'annexe A.

La meilleure façon d'économiser sur les réparations est de les faire soi-même... ce qui n'est pas à la portée de tout le monde. Pour les bricoleurs, il est certain que quelques cours de mécanique peuvent aider, mais cela n'est pas pour la majorité des gens.

Pour le profane, la meilleure arme est de bien connaître le fonctionnement de son véhicule afin de distinguer entre réparations nécessaires et réparations inutiles. Cela permet d'éviter de se faire «avoir» par des mécaniciens peu scrupuleux... Le cours d'introduction à la mécanique qu'on offre dans les centres communautaires et dans certains cégeps peut être très utile. Encore faut-il que la qualité et la quantité des réparations soient proportionnelles à la valeur marchande du véhicule et à l'usage que l'on en fait. C'est une question de gros bon sens.

Si votre voiture vaut 30 000 $, il est certain que vous exigerez un travail très soigné et des pièces de première qualité. Par contre, si votre «minoune» vaut 2 000 $, il est ridicule de débourser 1 500 $ en réparations en un an. Il vaut mieux en acheter une autre! Dans ce cas, vous utiliserez des pièces provenant d'autres voitures ou des pièces réusinées offertes par certaines chaînes de magasins.

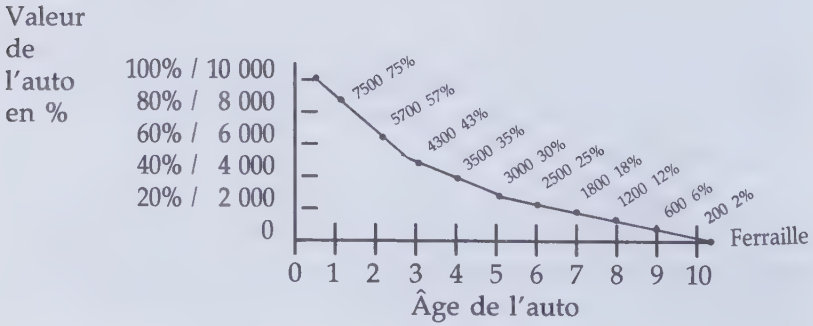
Si l'apparence de la voiture n'est pas cruciale pour vous, vous tolérerez quelques taches de rouille. Si la carrosserie nécessite des réparations, un travail fait avec du plastique ou de la fibre de verre suffira (on dit *«une job*

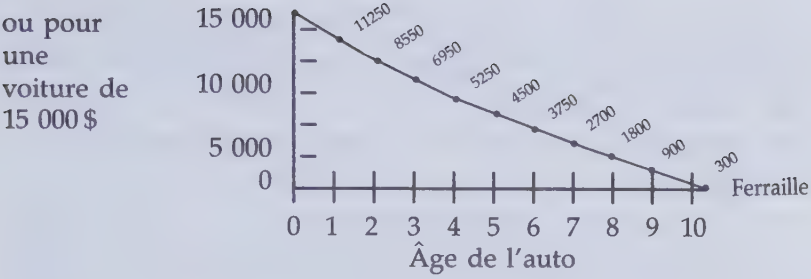
au putty»). Après tout, il ne s'agit pas d'un véhicule de collection. Notons que la carrosserie est l'endroit où les bricoleurs peuvent le plus facilement exercer leurs talents.

Évidemment, pour les réparations également il est payant de magasiner. Dans ce domaine, il est possible de trouver certains «bricoleurs-artisans» qui, n'ayant pas de frais fixes à payer, peuvent exiger un prix moindre que les mécaniciens des concessionnaires, par exemple. Il s'agit d'explorer les différentes possibilités et d'utiliser son jugement et son bon sens.

5. *Le coût du capital* a été décrit en détail dans les premières pages du volume. Il va de soi que le coût en capital est directement proportionnel à la valeur marchande du véhicule. Par exemple, pour une voiture qui vaut 10 000 $, le coût du capital est environ de 1 000 $ par année, somme suffisante pour s'acheter une «minoune» par année et envoyer l'ancienne à la ferraille! Il est certain que les voitures neuves sont désavantagées à ce chapitre. On remarquera que l'usager des transports en commun n'a à payer aucun coût en capital.

6. *La dépréciation*. La dépréciation est un des coûts les plus importants. Ce coût réclame une attention particulière car une économie substantielle est possible à ce chapitre. Le mécanisme de la dépréciation a été expliqué aux pages 12-13. Je reproduis ici le même tableau.





Nous observons que la dépréciation est considérable durant les trois premières années et qu'elle diminue par la suite. Pendant les trois premières années, il y a une prime à cause de la nouveauté et aussi de la garantie. Ensuite, le kilométrage et l'état général du véhicule déterminent le taux de dépréciation. On subit une dépréciation maximale en achetant une voiture neuve (qui deviendra nécessairement usagée), et minimale avec un véhicule âgé. Dans le cas particulier d'une voiture de collection, le véhicule peut même prendre de la valeur. Pour une voiture ordinaire, à cause des variations du marché et de l'inflation, l'acheteur d'une voiture âgée peut la revendre au bout d'un an pour une somme semblable à celle qu'il a payée s'il ne fait pas trop de kilométrage. On a même vu des gens faire un profit. En examinant le tableau des pages 20-21 on remarque que le montant de la dépréciation pendant chacune des trois premières années est largement supérieur au montant annuel des réparations pour une voiture d'occasion dont la garantie est expirée. C'est la raison pour laquelle je préfère la voiture d'occasion à la voiture neuve. On sort gagnant dans presque tous les cas.

Nous avons déjà fait mention que les voitures se déprécient davantage durant les trois premières années. On s'orientera donc vers des véhicules de trois ans et plus. Cependant, si vous faites plus de 50 000 km par

année, il vaut mieux éviter un véhicule qui a déjà un kilométrage élevé, pour «passer à travers» rapidement. Pour un véhicule utilisé à l'occasion, ça n'a pas tellement d'importance. Un véhicule âgé sera sans doute plus économique.

Autre considération, le tableau des pages 20-21 n'indique que la dépréciation moyenne. Il est évident que ces chiffres varient d'un fabricant à l'autre et d'un modèle à l'autre, pour des raisons parfois cocasses. Mentionnons la réputation dont jouit le fabricant d'offrir un produit de qualité, le nombre de rappels, la distribution de son produit, le fait qu'un modèle ne soit plus en production, la mode et même certaines émissions de télévision! Ces facteurs jouent surtout lorsqu'il s'agit d'une voiture récente. Si vous avez absolument besoin d'une voiture récente (par exemple si vous êtes vendeur sur la route), il est primordial de vous informer du taux de dépréciation qui s'applique au modèle qui vous intéresse. Ces chiffres sont disponibles à la C.A.A.

7. *L'essence.* Il fut un temps où, lorsqu'on parlait de voiture économique, on voulait dire une voiture consommant peu de carburant. Une étude sommaire de la question démontre que si le coût est davantage mis en évidence, dans la grande majorité des cas ce n'est pas ce qu'il y a de plus important. Ce coût est simple à calculer. Il faut connaître le kilométrage annuel parcouru, le prix de l'essence utilisée et la consommation d'essence du véhicule. Il peut être important de connaître séparément la consommation ville et route. Déterminez alors dans quelle proportion vous conduisez en ville et sur la route et appliquez ces données à votre calcul. Voici un exemple:

1. Kilométrage annuel 10 000 km
2. Prix de l'essence 58 ¢/litre

3. Consommation: ville / 10,5 km/1; route /12,3 km/1.
4. Vos déplacements: 75 % en ville et 25 % sur route.

$$714 \times 0{,}58\$ + 203 \times 0{,}58\$ = 532\$/\text{année}.$$

Il est évident que la consommation d'essence est directement proportionnelle au kilométrage. En pratique, cela signifie que si votre kilométrage annuel est élevé, il est important d'avoir un véhicule qui consomme peu de carburant. Par contre, si votre kilométrage est faible, une voiture gourmande peut fort bien faire l'affaire, l'essence n'étant, dans ce cas, qu'une petite partie du coût total de toute façon. Plusieurs auront sans doute remarqué qu'une voiture gloutonne vaut normalement moins chère sur le marché des voitures d'occasion qu'un véhicule économe en carburant, toutes choses étant égales par ailleurs. Celui qui utilise peu sa voiture est en mesure de profiter de ce phénomène bien compréhensible.

En parlant de voiture d'occasion, il est à noter qu'une usagée aura toujours une consommation supérieure à celle du même véhicule lorsqu'il était neuf. C'est normal, mais la consommation du véhicule usagé ne devrait pas dépasser la consommation du même véhicule neuf de plus de 15 à 20 % si le véhicule est en bon état mécanique.

Pour vous faire une idée de la consommation du véhicule que vous vous proposez d'acheter, vous n'aurez guère d'autre choix que de vous informer auprès de propriétaires de voitures semblables et de comparer avec ce que vous dit le vendeur. Naturellement, les chiffres doivent concorder sinon le véhicule est en mauvais état, ou encore le vendeur farde la vérité...

J'en profite pour rappeler ici les principes d'une conduite économe en essence:

— Éviter les départs brusques.
— Se servir du «neutre» le plus possible.
— Accélérer doucement et avoir en tout temps la conduite la plus douce possible.
— Sur la route, l'allure la plus économe est d'environ 80 km/h.
— Se servir judicieusement des vitesses, dans le cas d'une transmission manuelle, pour maintenir le régime du moteur le plus haut possible, sans toutefois le forcer.

Nous avons parlé en détail des coûts de l'automobile, voyons maintenant ce que ça donne en pratique.

J'ai préparé un tableau de différentes possibilités. En abscisse, figure le kilométrage annuel parcouru par l'usager. En ordonné, on trouve le type de voiture. Je me suis efforcé de prendre des exemples les plus représentatifs. J'ai naturellement fait une plus grande place au choix les plus économiques. Pour fins de calcul, j'ai considéré que l'on garde sa voiture trois ans. La valeur de revente indiquée est une estimation de la valeur du véhicule au bout des trois ans. Cette valeur varie naturellement selon le kilométrage parcouru (7 000, 15 000 ou 40 000 km multipliés par 3, plus le kilométrage initial). Je me suis basé sur les chiffres de cette année légèrement majorés pour tenir compte de l'inflation sur trois ans (12,5 % cumulatif). Les assurances ont été calculées pour un homme de plus de 30 ans habitant la banlieue de Montréal et n'ayant présenté aucune réclamation depuis trois ans. Les primes peuvent varier selon votre cas, il faut donc vérifier auprès de votre compagnie d'assurances. Le prix d'achat des voitures d'occasion comprend la taxe. Aussi, le coût du capital a été compté à 10 % par année.

Modèle	Points analysés	Kilométrage annuel 7 000 km	15 000 km	40 000 km
1.				
Escort LX 1989	1. Permis	199 $	199 $	199 $
10 500 $ + taxe = 11 445 $	2. Assurances	590	590	650
30 milles/gallon	3. Entretien	240	240	240
Comprend options	4. Réparations	0	0	0
courantes, 3 portes	5. Coût du capital	1 254	1 254	1 254
Valeur de revente:	6. Dépréciation	1 512	2 348	3 015
7 000 $, 4 400 $, 2 400 $	7. Essence	385	825	2 200
	TOTAL	4 180 $	5 456 $	7 558 $
2.				
Camaro 1989 V8	1. Permis	199 $	199 $	199 $
23 000 $+taxe = 25 200 $	2. Assurances	1 000	1 000	1 000
modèle IROC-Z	3. Entretien	240	240	240
18 milles/gallon	4. Réparations	0	0	0
Valeur de revente:	5. Coût du capital	2 520	2 520	2 520
15 000, 12 000 $, 8 500 $	6. Dépréciation	3 400	4 400	5 567
	7. Essence	641	1 375	3 666
	TOTAL	8 000 $	9 734 $	13 192 $
3.				
BMW 325i 1990	1. Permis	199 $	199 $	199 $
33 500 $+taxe = 36 850 $	2. Assurances	1 200	1 200	1 400
Modèle de base	3. Entretien	240	240	240
22 milles/gallon	4. Réparations	0	0	0
Valeur de revente:	5. Coût du capital	3 680	3 680	3 680
24 000 $, 21 000 $, 15 000 $	6. Dépréciation	4 283	5 283	7 283
	7. Essence	516	1 104	2 943
	TOTAL	10 118 $	11 706	15 746
4.				
Ford Fairmont 1980	1. Permis	199 $	199 $	199 $
72 000 km, 6CV, 1 000 $	2. Assurances	150	150	150
16 milles/gallon	3. Entretien	200	200	300
Valeur de revente:	4. Réparations	400	650	1 000
1 000 $, 500 $, 200 $	5. Coût du capital	100	100	100
Assuré d'un côté	6. Dépréciation	0	167	267
4 portes	7. Essence	722	1 547	4 123
	TOTAL	1 771 $	3 013 $	6 139 $

Modèle	Points analysés	Kilométrage annuel 7 000 km	15 000 km	40 000 km
5.				
Plymouth Horizon 1986	1. Permis	199 $	199 $	199 $
60 000 km, 4 400 $	2. Assurances	325	325	375
28 milles/gallon	3. Entretien	200	200	300
Valeur de revente:	4. Réparations	250	500	900
3 000 $, 2 000 $, 200 $	5. Coût du capital	440	440	440
	6. Dépréciation	467	800	1 400
	7. Essence	412	884	2 357
	TOTAL	2 293 $	3 348 $	5 971 $
6.				
Chevette 1982 4 portes	1. Permis	199 $	199 $	199 $
86 000 km 1 500 $	2. Assurances	125	125	150
28 milles/gallon	3. Entretien	200	200	300
Valeur de revente:	4. Réparations	500	800	1 500
700 $, 400 $, 200 $,	5. Coût du capital	150	150	150
Assuré d'un côté	6. Dépréciation	267	367	433
	7. Essence	412	884	2 357
	TOTAL	1 853 $	2 725	5 089 $
7.				
Ford Thunderbird 1986	1. Permis	199 $	199 $	199 $
61 000 km 7 500 $	2. Assurances	600	600	650
20 milles/gallon	3. Entretien	200	200	300
Tout équipé V6	4. Réparations	500	800	1 500
Valeur de revente:	5. Coût du capital	750	750	750
6 000 $, 5 000 $, 1 000 $	6. Dépréciation	500	833	2 167
	7. Essence	567	1 215	3 240
	TOTAL	3 316 $	4 597 $	8 806 $
8.				
Ford Escort LX 1989	1. Permis	199 $	199 $	199 $
30 milles/gallon	2. Assurances	590	590	650
Comprend options	3. Entretien	240	240	240
courantes. Location	4. Réparations	0	0	0
36 mois, 27 000 km	5. Coût du capital	3 600	3 600	3 600
gratuit +6 ¢/km après	6. Dépréciation			+ 780
300 $/mois	7. Essence	385	825	2 200
	TOTAL	5 014 $	5 454 $	7 669 $

Notes concernant le tableau

De ce tableau se dégagent quelques observations. D'abord, une voiture ça coûte cher, évidemment. Et la voiture neuve l'est particulièrement, entre autres à cause de la dépréciation. Vous remarquerez également que le kilométrage influe beaucoup sur le coût total. Aucune surprise à ce chapitre. Ceci met en évidence l'intérêt qu'il y a à faire un faible kilométrage et à s'arranger en conséquence. Nous en reparlerons au chapitre suivant.

La location revient à peu près au même que l'achat, ou c'est plus cher, et je n'en vois pas l'intérêt à part quelques cas très particuliers. Notez que l'on peut également louer des voitures d'occasion.

Quant aux voitures sport et aux voitures de luxe, vous le savez, elles coûtent des fortunes! Si vous gagnez 30 000 $ par année après impôts, ce qui est un bon salaire, à 12 000 $ par année par exemple, vous travaillez cinq mois sur 12 pour votre belle voiture! Même si, en tant que médecin ou cadre supérieur, vous gagnez 70 000 $ après impôts, ça représente quand même deux mois de salaire! C'est une question de valeurs, je suppose, mais personnellement je trouve que c'est un peu ridicule. À vous de juger.

Que choisir?

Si vous êtes indifférent face à telle marque d'automobile et que vous basiez votre choix sur des critères rationnels, la variable déterminante est votre kilométrage annuel.

Si vous parcourez 7 000 km ou moins par année, le choix le plus économique sera sans doute une grosse américaine assez âgée. Il est fort possible d'en trouver

des exemplaires pour pas cher et ayant un faible kilométrage à l'odomètre. La consommation d'essence ne sera pas un problème, étant donné votre faible kilométrage annuel. Référez-vous à l'exemple 4 dans le tableau.

Si vous parcourez environ 15 000 km par année, vous pouvez considérer des voitures un peu plus économes en essence, au risque de payer un peu plus cher. Référez-vous aux exemples 4, 5 et 6. Dans plusieurs cas, l'économie d'essence compensera la dépréciation accrue d'un véhicule de prix plus élevé. Évitez une voiture ayant roulé plus de 100 000 km. À 15 000 km par année, elle pourrait bien vous lâcher au mauvais moment, ce qui serait ennuyeux si vous vous en servez pour vous rendre au travail. Dans votre cas, une voiture ayant un plus faible kilométrage est sans doute préférable.

Si vous couvrez 40 000 km par année, il n'y a pas pour vous de solutions miracles. Avec un tel kilométrage, il faut évidemment une voiture économe en essence. La voiture d'occasion semble tout de même moins chère, mais la différence en pourcentage s'estompe. Voir les exemples 1, 4, 5 et 6. Il est vrai que certaines voitures ont duré au-delà de leur vie normale de 160 000 km, particulièrement si elles ont été utilisées surtout sur la route. Il serait, par exemple, possible d'acheter une voiture récente et d'essayer d'en tirer le plus de kilométrage possible. Mais, quoi que vous fassiez, je doute que vous vous en tiriez à moins de 5 000 $ par année. La meilleure solution serait encore de faire moins de kilométrage!

Si vous êtes de ceux qui ont une passion pour l'automobile, j'ai pensé à vous. De toutes les passions de l'homme, celle-ci est une des plus coûteuses... Même, si, intellectuellement, vous êtes d'accord avec mes calculs, vos tripes vous disent autre chose et la perspective de vous promener dans une Chevette 1981, par exem-

ple, ne vous plaît guère. Ce que je vous suggère, c'est une voiture âgée présentant un certain intérêt comme véhicule de collection.

L'idée est que ce genre de véhicule ne se déprécie pas et peut même s'apprécier si vous ne faites pas trop de kilométrage. Le prix est abordable (9 000 $ et moins, si en bon état). Naturellement, ces voitures sont belles, assez performantes, agréables à conduire, etc. Toutes des qualités que le mordu de l'automobile recherche. Je vous suggère de regarder particulièrement les modèles suivants:

BMW 2002 et 320i 1971-1981;
Camaro et Firebird 1967-1983;
Datsun (Nissan) 240Z, 260Z, 280Z, 280ZX 1970-1982;
Toyota Celica 1975-1981;
Volkswagen Scirocco 1977-1983;
Ford Mustang 1964-1970;
Ford Mustang 1979-1984 avec V8.

Cette liste est évidemment non exhaustive. Vous l'avez sans doute deviné, ce genre de voiture vous reviendra plus cher qu'une voiture d'occasion standard. Aussi, elle causera plus d'ennuis (difficulté de trouver les pièces, réparations plus fréquentes, etc.), mais c'est tout de même bien moins cher qu'une voiture sport neuve (voir exemple 2). Votre budget pourrait ressembler à ceci:

Camaro 1978 V8, 80 000 km,
2 500 $, bon état partout,
15 milles au gallon,
15 000 km par année,
assuré d'un côté.

Permis	205 $
Assurances	150 $
Entretien	200 $
Réparations	1 000 $
Coût du capital	260 $
Dépréciation	0
Essence	1 644 $
Total	3 459 $

Si vous êtes intéressé à ce genre de voiture, il est dans votre intérêt de connaître la mécanique et aussi de la faire inspecter minutieusement avant l'achat. Fuyez comme la peste toutes les voitures modifiées: beaucoup d'ennuis en perspective et une valeur diminuée comme voiture de collection.

Notez que je ne parle pas ici des véritables voitures de collection genre Ferrari 1965; celles-ci sont bien trop précieuses pour qu'on les risque dans le trafic tous les jours. En fait, elles sortent du cadre de ce livre.

On rencontre aussi des gens qui, soit pour des raisons professionnelles, soit par goût, se doivent de maintenir une certaine image d'aisance. On voit mal un courtier d'assurance prospère de 55 ans se rendre chez un client dans une Chevette 1981 un peu rouillée, par exemple. Il est certain qu'une voiture plus luxueuse reviendra plus cher qu'une voiture standard, mais il n'est pas nécessaire de s'acheter la BMW neuve de l'exemple 3. Vous devriez examiner les «modèles de luxe personnalisés» chers à Detroit. Ce qui est vrai pour les voitures standard (Escort, Horizon, Chevette, etc.) l'est également pour les voitures plus luxueuses; les voitures d'occasion reviennent moins chères que les neuves mais, à âge égal, la voiture plus luxueuse est évidemment plus chère. Comparez les exemples 3 et 7 pour plus de détails. Dans le même ordre d'idée, voici une liste de voitures d'occasion susceptibles de vous intéresser:

Buick Century, Regal, Le Sabre 1977-1983;
Buick Riviera 1979-1982;
Cadillac 1977-1982;
Chevrolet Impala, Caprice, Celebrity, Monte Carlo 1979-1984;
Chrysler Le Baron, New Yorker, Fifth Avenue 1982-1984;
Dodge 400, 600 1982-1985;
Ford Granada, LTD, Thunderbird 1981-1985;

Mercedez Benz, avant 1980;
Mercury Cougar, Marquis 1979-1984;
Oldsmobile Cutlass, Ciera, Calais, Delta 88, 98, Toronado 1979-1984;
Pontiac Grand Prix, Le Mans, Bonneville, 6000, Parisienne 1979-1984;
Toyota Cressida 1981-1983;
Volvo 240 1977-1983.

Pour ce genre de voiture, l'apparence est tout. Vous devez donc choisir un modèle ayant un certain nombre d'accessoires et un intérieur cossu. Comme la fonction d'une telle voiture est de bien paraître, il est évidemment essentiel de maintenir l'intérieur et la carrosserie dans un état impeccable. Sinon, à quoi sert d'avoir une voiture luxueuse? Comme ce genre de voiture possède plus d'accessoires que la normale, les accessoires brisent plus souvent mais, que voulez-vous, c'est le prix à payer pour le prestige (relatif).

Vous avez déjà une voiture?

Devez-vous la garder, la vendre, la réparer? Pour une analyse rationnelle, il faut déterminer d'abord ce qu'elle vous coûte. Mettez-vous dans la peau de quelqu'un qui l'achèterait aujourd'hui à sa valeur marchande. Déterminez d'abord une valeur marchande réaliste à partir des journaux et procédez exactement de la même façon que dans les tableaux de ce chapitre. Ne pas oublier de compter le coût du capital, même si l'auto est entièrement payée car, si vous la vendez demain, le montant empoché vous rapportera des intérêts.

Pour les réparations, n'oubliez pas que l'acheteur tiendra plus ou moins compte du montant que vous avez investi. Ne vous imaginez pas vendre votre voiture très

cher parce qu'elle vous a coûté une fortune en réparations. C'est hélas la loi du marché.

Lorsque vous faites le total, examinez les alternatives à l'aide des tableaux de ce chapitre. Si votre voiture vous coûte 7 000 $ par année et que, vu votre kilométrage, vous pourriez vous en tirez pour 2 500 $ par année, n'hésitez pas à changer de voiture. Si, par contre, la différence est inférieure à 1 000 $ par année, vu les incertitudes de deux transactions, la taxe de vente, les ennuis du magasinage et les incertitudes liées à un véhicule inconnu, ça ne vaut probablement pas la peine de se déranger. Si vous ne connaissez pas l'état de votre véhicule, faites-le inspecter par quelqu'un qui n'a pas d'intérêt direct à vous vendre quelque chose...

Voici un cas typique. Est-ce que je devrais dépenser 800 $ en réparations et garder ma voiture ou en acheter une autre? Estimez sa valeur marchande et ajoutez les 800 $ pour la réparation afin d'avoir un coût estimatif total. À partir de ce chiffre, faites le même calcul que dans les tableaux. Dans bien des cas il peut être avantageux de garder sa voiture, particulièrement si le kilométrage est assez faible et si l'état général du véhicule est bon. Cependant, si le kilométrage du véhicule est élevé (125 000 km et plus), si la voiture a toujours été un citron parce qu'elle a été mal assemblée et que la rouille passe à travers, ça ne vaut évidemment pas la peine d'investir trop d'argent sur un tel tacot.

Le covoiturage

Comme moyen de transport quotidien, le covoiturage sert surtout à se rendre au travail. Ce covoiturage peut vous être d'un grand secours si votre lieu de travail est situé dans un endroit peu accessible par les trans-

ports en commun. Pour le passager, 15 $ par semaine (750 $ par année) revient moins cher que de s'acheter une voiture. Pour le conducteur, cela paie une part appréciable de ses frais. Ce moyen de transport peut manquer de flexibilité et ne s'applique pas à tout le monde mais, selon votre situation, il peut être une alternative à considérer sérieusement.

D'une ville à une autre

Si vous n'avez pas de voiture, le moyen de transport le plus économique d'une ville à une autre est le covoiturage. Il existe pour cette fin une agence au Québec qui fait les réservations et empoche une commission. Ça revient nettement moins cher que l'autobus. C'est également avantageux pour le conducteur qui, de cette façon, paie une partie de son essence. Prendre trois passagers, par exemple, revient à payer l'essence de votre voyage. Si vous faites régulièrement le trajet entre deux villes, prendre systématiquement des passagers en covoiturage peut réduire substantiellement vos frais de transport. C'est une possibilité à examiner sérieusement.

Cette solution est plus ou moins valable pour des distances supérieures à 500 km. Pour de tels parcours, la plupart des gens préfèrent l'avion. C'est le moyen de transport le plus coûteux, mais on n'a pas toujours le choix. Le domaine du billet d'avion est un monde en soi. Celui qui doit absolument prendre le vol de 7 heures mercredi prochain paiera ce qu'on appelle le «plein prix». Ensuite il existe toute une panoplie de spéciaux: spéciaux de groupes, charter, spéciaux de morte saison, spéciaux pour billets réservés longtemps à l'avance, spéciaux pour billets mis en vente à la dernière minute afin de remplir les sièges vides, etc.

Entre le «plein prix» et le moins cher des spéciaux, la différence peut facilement aller du simple au double. Sans entrer dans les détails, disons que c'est un domaine où je ne saurais trop vous conseiller de magasiner, ça vaut spécialement la peine.

Nous avons complété notre examen des coûts des différents moyens de transport. L'essentiel, c'est d'examiner le problème de façon calme et rationnelle. La meilleure façon d'économiser est de ne pas avoir de voiture du tout. S'il s'agit d'un couple, il faut éviter d'en avoir deux. Si on en a une, il faut faire le moins de kilométrage possible. Pour que tout ceci soit réalisable, dans la pratique il faut s'organiser en conséquence. Nous en traiterons plus en détail dans le prochain chapitre.

Chapitre 2

Le logement

Quand on veut se loger, une première question vient à l'esprit: Où aller? Point très important, en effet, car c'est le site qui détermine en bonne partie le prix du logement ainsi que les frais de transport. Ainsi, au centre-ville de Montréal on peut très bien vivre sans voiture. En revanche, à la campagne une voiture est essentielle. Évidemment, cela joue en sens inverse sur le prix des logements. Si vous avez une voiture, l'endroit où vous habitez et l'endroit où vous travaillez détermineront votre kilométrage. Le lieu de travail constituant le principal déplacement de la plupart des gens, vous le devinez, on ne peut dissocier logement, transport et lieux de travail. Tout ceci fait bien des choses à considérer. Pour y voir plus clair, j'ai préparé un tableau qui permet d'examiner différentes possibilités. Les prix des logements en ville et du transport en commun sont ceux de Montréal. Le coût des automobiles vient du tableau du chapitre précédent.

J'ai pris des valeurs de: 7 000 km/ou 2 000 $, 15 000 km/ou 3 000 $, 40 000 km/ou 5 200 $.

Pour les logements, les prix sont ceux de logements décents situés dans des quartiers sécuritaires et relativement attrayants. Il s'agit de logements où les gens voudront habiter un certain nombre d'années. On peut toujours trouver moins cher, cependant. Les prix des logements incluent les coûts de l'électricité, du chauffage et de l'eau chaude. Dans le cas des couples et des familles, je compte le coût total pour l'unité familiale. Quand je dis «à la campagne» cela inclut aussi les petites villes. En parlant de la campagne, notez que les prix peuvent varier énormément d'un endroit à l'autre. Les prix donnés ne sont qu'indicatifs.

1. Célibataires

a) Logement partagé ou chambre

1. En ville, logement partagé, 230 $ par mois.

	Transport en commun	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	393 $	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	2 760	2 760	2 760	2 760
Total	3 525 $	4 560 $	5 560 $	7 760 $

2. En banlieue, chambre, 250 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	3 000	3 000	3 000
Total	4 800 $	5 800 $	8 000 $

3. À la campagne, chambre, 200 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	2 400	2 400	2 400
Total	4 200 $	5 200 $	7 400 $

b) Studio ou 1½ pièce

1. En ville, 325 $ par mois.

	Transport en commun	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	393 $	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	3 900	3 900	3 900	3 900
Total	4 293 $	5 700 $	6 700 $	8 900 $

2. En banlieue, 300 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	3 600	3 600	3 600
Total	5 400 $	6 400 $	8 600 $

3. À la campagne, 250 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	3 000 $	3 000 $	3 000 $
Total	4 800 $	5 800 $	8 000 $

2. *Couples*

Logement de 1 chambre à coucher (3½)

a) Couple possédant 0 ou 1 voiture

1. En ville, 3½ à 400 $ par mois.

	Transport en commun	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	786 $	2 172 $	3 172 $	5 372 $
Logement	4 800	4 800	4 800	4 800
Total	5 586 $	6 972 $	7 972 $	10 172 $

2. En banlieue, 3½ à 360 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	2 172 $	3 172 $	5 372 $
Logement	4 320	4 320	4 320
Total	6 492 $	7 492 $	9 692 $

3. À la campagne, 3½ à 320 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	3 840	3 840	3 840
Total	5 640 $	6 640 $	8 840 $

b) Couple possédant 2 voitures

Le tableau donne le total du logement + 2 voitures.

1. En ville, 3½ à 400 $ par mois ou 4 800 $ par année.

	Voiture A		
	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Voiture B			
7 000 km/an	8 400 $		
15 000 km/an	9 400	10 400 $	
40 000 km/an	11 600	12 600	14 800 $

Le tableau donne le total du logement + 2 voitures.

2. En banlieue, 3 ½ à 360 $ par mois ou 4 320 $ par année.

	Voiture A		
	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Voiture B			
7 000 km/an	7 920 $		
15 000 km/an	8 920	9 920 $	
40 000 km/an	11 120	12 120	14 320 $

Le tableau donne le total du logement + 2 voitures.

3. À la campagne, 3½ à 320 $ par mois ou 3 840 $ par année.

	Voiture A		
	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Voiture B			
7 000 km/an	7 440 $		
15 000 $ km/an	8 440	9 440 $	
40 000 km/an	10 640 $	11 640 $	13 840 $

3. *Famille*

Logement ou maison de 3 chambres

a) Famille possédant 0 ou 1 voiture

1. En ville, 6½ à 750 $ par mois.

	Transport en commun	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	786 $	2 172 $	3 172 $	5 372 $
Logement	9 000	9 000	9 000	9 000
Total	9 786 $	11 172 $	12 172 $	14 372 $

2. En banlieue, 6½ à 680 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	2 172 $	3 172 $	5 372 $
Logement	8 160	8 160	8 160
Total	10 332 $	11 332 $	13 532 $

3. À la campagne, maison à 360 $ par mois.

	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Transport	1 800 $	2 800 $	5 000 $
Logement	4 320	4 320	4 320
Total	6 120 $	7 120 $	9 320 $

b) Famille possédant 2 voitures

Le tableau donne le total du logement + 2 voitures.

1. En ville, 6½ à 750 $ par mois ou 9 000 $ par année.

	Voiture B		
	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Voiture A			
7 000 km/an	12 600 $		
15 000 km/an	13 600	14 600 $	
40 000 km/an	15 800	16 800	19 000 $

Le tableau donne le total du logement + 2 voitures.

2. En banlieue, 3½ à 360 $ par mois ou 4 320 $ par année.

	Voiture A		
	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Voiture B			
7 000 km/an	11 760 $		
15 000 km/a	12 760	13 760 $	
40 000 km/a	14 960	15 960	18 160 $

Le tableau donne le total du logement + 2 voitures.

3. À la campagne, 3½ à 320 $ par mois ou 3 840 $ par année.

	Voiture A		
	7 000 km/an	15 000 km/an	40 000 km/an
Voiture B			
7 000 km/an	7 920 $		
15 000 km/an	8 920	9 920 $	
40 000 km/an	11 120 $	12 120 $	14 320 $

Voyons quels renseignements utiles nous pouvons tirer de tous ces chiffres.

1. *Les célibataires.* Dans le cas des célibataires, le coût du logement est sensiblement le même en ville, en banlieue ou à la campagne. Les différences dans le tableau ne sont pas vraiment significatives.

En effet, à la campagne, les studios sont rares et presque aussi chers qu'en banlieue. C'est dans le transport qu'on perçoit des différences. Le tableau montre bien que la situation la plus économique, et de loin, est d'habiter en ville et de ne pas avoir de voiture. C'est la situation à privilégier autant que possible.

Si pour une raison ou pour une autre on doit absolument avoir une voiture, il faut éviter de faire beaucoup de kilométrage. Cela signifie, par exemple, être logé très près de son travail. Il faut éviter d'habiter à la campagne ou dans une banlieue éloignée, de travailler en ville et de zigzaguer continuellement entre son travail, l'endroit où habite son ami(e), ses loisirs et ses divers points d'intérêt. En effet, à 40 000 km, une portion substantielle du salaire après impôts sort par le tuyau d'échappement; sans parler du temps perdu à cause des problèmes de circulation.

Vous noterez également que si vous habitez la campagne et parcourez 7 000 km ou moins par année, vos coûts sont semblables à celui qui habite la ville et n'a pas de voiture. Cependant, habiter la campagne et couvrir 7 000 km par année, c'est possible si on habite tout près de son travail, mais ce n'est pas évident pour tout le monde.

2. *Les couples.* Là encore, la solution la plus économique est d'habiter la ville et de ne pas avoir de voiture. C'est donc, théoriquement, la situation à privilégier. Cependant, le fait d'avoir une voiture qui roule 7 000 km

ou moins par année n'est pas dramatique dans le cas d'un couple, étant donné que cette dépense est divisée par deux. Une telle situation est donc tout à fait envisageable en ville ou dans une banlieue relativement bien desservie par les transports en commun. Si vous avez une voiture, la différence entre habiter en banlieue n'est pas tellement importante; mais si le fait d'habiter en banlieue entraîne l'achat d'une seconde voiture, alors la ville est évidemment préférable.

À la campagne, beaucoup de couples seront malheureusement contraints d'avoir deux voitures. Si un couple n'en a qu'une, cette voiture roulera sans doute 15 000 km ou plus par année. Pour cette raison, habiter la campagne revient généralement plus cher pour un couple que vivre en ville ou même en banlieue.

3. *Les familles*. Pour les familles, la situation est assez différente de celle des célibataires et des couples. En effet, il est possible pour une famille de se loger à la campagne pour un montant substantiellement inférieur à ce que cela coûterait en ville ou en banlieue. Les maisons sont nettement moins chères à la campagne. D'après le tableau, la situation idéale serait d'habiter la campagne et d'avoir une seule voiture. Le logement à la campagne est bon marché, mais pas au point de permettre à deux voitures de rouler 40 000 km par année. Si les deux conjoints travaillent en ville, ça ne vaut donc pas la peine de déménager à la campagne (à moins de voyager dans la même auto!).

À la lecture du tableau, vous voyez que la solution idéale dépend de chacun. Dans bien des cas, la différence n'est pas bien grande entre un endroit et un autre (par exemple entre la ville et la banlieue). Il m'est donc impossible de généraliser. Cela signifie qu'on doit analyser différentes possibilités, cas par cas, en tenant compte de ses

contraintes personnelles. Avez-vous besoin d'une voiture? De deux voitures? Si vous déménagez, allez-vous vendre une voiture ou simplement faire moins de kilométrage? Est-ce que les deux conjoints travaillent? etc. N'oubliez pas que si vous habitez la campagne ou la banlieue et travaillez en ville, il faudra tenir compte du temps requis pour les déplacements, sans oublier les autoroutes aux ponts à péage s'il y a lieu.

Je vous fais remarquer que les banlieues diffèrent entre elles pour ce qui est du transport en commun. Montréal, Ahuntsic, Mercier, Anjou, une partie du West-Island et une partie de Longueuil sont fort bien desservies par les transports en commun. Une voiture n'est pas une nécessité absolue. Au contraire, Laval, la Rive nord, Saint-Hubert, Boucherville, etc. sont plutôt mal desservies par les transports en commun. La plupart des gens ne pourront y vivre sans voiture. Un peu de vigilance sur ce point peut se révéler profitable.

Ainsi, si à Brossard vous habitez tout près du terminus de l'autobus qui mène directement à Montréal, vous n'avez probablement pas besoin d'une voiture. Vous faites une bien meilleure affaire que celui qui habite une autre partie de Brossard située à peine un kilomètre plus loin. Étant donné le système d'autobus peu commode, votre collègue aura probablement besoin d'une voiture, alors que vous pourrez vous en passer.

Maintenant que vous avez décidé de l'endroit où vous voulez habiter, il vous faut choisir le logement. La règle est naturellement de choisir un logement qui correspond le plus exactement possible à vos besoins réels, sans plus. Les questions à vous poser: combien de temps passez-vous réellement à votre domicile et est-ce que vous recevez beaucoup?

Si vous êtes du genre à n'avoir jamais assez de temps pour tout faire, si par exemple vous travaillez le jour, étudiez le soir, passez souvent vos fins de semaine à l'extérieur ou encore si vous dormez plusieurs fois par semaine chez votre ami(e), vous n'êtes à peu près jamais chez vous. Dans ce cas, il est évident qu'un bel appartement ne vous servirait à rien puisque vous n'y êtes jamais. De même, des beaux meubles ou une décoration recherchée seraient presque un gaspillage.

Dans votre cas, vous n'avez besoin que du strict minimum. Un arrangement de coloration, même sommaire, serait idéal. Sinon, un studio quelconque fera l'affaire. L'essentiel est d'avoir un pied-à-terre bien situé pour éviter les déplacements entre vos nombreux points d'intérêt.

Si, par goût ou à cause de votre profession, vous recevez beaucoup, il est certain qu'un beau logement et de beaux meubles ont leur importance. Mais si, comme la plupart des gens, vous recevez rarement, ou jamais, alors il est évidemment inutile de vouloir impressionner!

L'autre extrême est le cas d'une famille où tout le monde est toujours à la maison. Dans ce cas, vous avez besoin d'espace et ça coûte cher. Mais, encore là, si l'on n'a qu'un enfant, il est inutile de payer pour une maison de neuf pièces en prévision des enfants à venir. Ces enfants peuvent bien venir dans cinq ans ou jamais, après tout!

Voici quelques trucs si vous cherchez un appartement. D'abord, informez-vous du taux de vacance des secteurs qui vous intéressent. Ce taux de vacance est le pourcentage des logements inoccupés. Ces chiffres sont disponibles à la SCHL. On considère que 2,5 % est un point d'équilibre sur l'île de Montréal, un peu plus en dehors. Si le taux est inférieur à ce chiffre, le propriétaire est en position de force. Ceci est également vrai lors

de la renégociation du bail. Si le taux est supérieur à 2,5 %, c'est vous qui avez le gros bout du bâton, spécialement si le taux dépasse 5 %. Un propriétaire hésitera à baisser son prix car cela affecte la valeur de son immeuble, mais il peut facilement vous offrir un ou même deux mois gratuits, ce qui revient au même pour vous. Dites-vous que si le taux de vacance est élevé, le logement risque de rester vide de toute façon; ce mois gratuit ne coûte donc pas tellement cher. Mentionnez-le lors de la négociation, il est toujours tentant pour un propriétaire «d'en finir».

Une aubaine sur le marché locatif est le cas du propriétaire occupant qui est prêt à accepter un prix de location inférieur pour avoir un locataire fiable, peu bruyant et qui ne cause pas d'ennuis. Pour profiter d'une telle situation, il faut, cela va de soi, être fiable et plutôt ordonné. Ceci exclut généralement les gens trop brouillons... Une telle aubaine est relativement rare mais vaut la peine d'être examinée. Il faut également une bonne dose de psychologie face au propriétaire...

L'achat

S'il y a un sujet galvaudé par les temps qui courent, c'est bien celui de l'achat d'une propriété. Tel politicien parlera haut et fort de «l'accession à la propriété» comme si c'était jouir d'un privilège de droit divin. Un agent immobilier vous dira le plus sérieusement du monde «d'acheter une maison plutôt que de payer un loyer car rester à loyer c'est jeter son argent par les fenêtres», comme si l'intérêt de votre hypothèque n'était pas de l'argent perdu... On pourrait multiplier les exemples, mais il est clair qu'un peu plus de rationalisation est nécessaire.

Comme base de notre analyse, nous devons d'abord connaître le coût annuel d'une maison. Prenons l'exemple d'une maison valant 100 000 $ dans la région de Montréal et achetée avec un comptant de 25 000 $, ou valant 150 000 $ et un comptant de 37 500 $.

— Intérêts sur hypothèque de 75 000 $ à 11 %	8 250 $	à 11 % 112 500	12 375 $
— Coûts du capital de 25 000 $ à 10 %	2 500		3 750
— Taxes municipales et scolaires	2 000		3 000
— Assurances contre l'incendie et responsabilité civile	400		600
— Entretien	800		1 200
	13 950 $		20 925 $

ou 1 162,50 $ par mois.

Il ne faut pas oublier le coût du capital car vos 25 000 $ vous rapporteraient 2 500 $ par année en intérêts si vous restiez locataire.

Notez également que le volet «intérêts sur hypothèque» ne comprend pas le remboursement du capital. Ce remboursement n'est évidemment pas un coût car vous payez tranquillement votre dette. Ce remboursement est simplement une forme d'épargne semblable à une autre.

Concrètement, l'achat d'une maison comporte trois éléments: le besoin de se loger, la spéculation immobilière et le plaisir, non rationnel, de la possession. Il importe de distinguer les trois afin de garder la tête froide lorsque nous examinons ce qui pourrait bien être l'investissement le plus important de notre existence.

Le besoin de se loger

Pour ce qui est du besoin de se loger, nous en avons déjà parlé plus tôt dans ce chapitre. Les considérations touchant le transport valent ici doublement. Si l'on peut

facilement changer de logement, par contre, quand on achète une maison, normalement c'est pour un minimum de cinq ans. Si votre maison est mal située, il vous faudra subir cet inconvénient durant cinq ans ou plus. C'est pourquoi une maison bien située justifie un prix plus élevé. L'inverse est également vrai. Par exemple, si une maison bien située vous fait réaliser l'économie d'une voiture, soit 2 600 $ par année compte tenu du coût du transport en commun, cela représente grossièrement une prime de 26 000 $, ce qui est substantiel.

Si vous pouvez vous passer de deux voitures, soit un montant de 4 200 $ par année, c'est environ 42 000 $ que vous pourrez payer de plus que pour une maison équivalente mal située. Si, par contre, vous gardez votre voiture à cause de votre profession ou pour d'autres raisons, ça ne vaut probablement pas la peine de payer une forte prime pour une maison bien située. L'économie possible serait dans ce cas limitée au kilométrage plus faible de votre véhicule. L'idée de tout ceci est d'examiner différentes éventualités selon la méthode utilisée au début de ce chapitre et avec le même esprit d'objectivité. Une telle approche évitera bien des déboires aux futurs acheteurs.

La spéculation immobilière

Lors de notre examen des coûts d'une maison, nous avons omis un élément crucial: l'appréciation possible de la maison. Contrairement aux autres coûts, cette variable n'est pas une certitude mais une possibilité. Corrigeons maintenant notre évaluation de tout à l'heure.

— Intérêts sur hypothèque de $75 000 à 11 %	8 250 $	112 500 à 11%	12 375 $
— Coût du capital de 25 000 $ à 10 %	2 500		3 750

— Taxes totales	2 000	3 000
— Assurances	400	600
— Entretien	800	1 200
	13 950 $	20 925 $
ou 1 162,50 $ par mois		
— Appréciation de 4 %	– 4 000 $	– 6 000 $
ou 829,17 $ par mois.	9 950 $	14 925 $

La spéculation est peut-être ce qu'il y a de plus éloigné de votre esprit, mais si vous achetez une maison vous n'y échappez pas. Si vous examinez le coût total d'une maison, vous constatez que c'est nettement plus cher que la location si l'on fait abstraction de l'appréciation de la maison. L'acheteur d'une maison fait donc implicitement le pari (on appelle cela spéculer) que sa maison augmentera de valeur. Vu les montants engagés, un bon choix peut représenter une véritable fortune au bout de 20 ans. À long terme, on peut s'attendre que l'appréciation soit sensiblement égale à l'inflation. Plus exactement, sa valeur suivra la capacité de payer des acheteurs. C'est normal puisque, si le prix dépasse la capacité de payer de l'acheteur moyen, il n'y aura plus d'acheteur. Vous vous mettez le doigt dans l'oeil si vous pensez que l'appréciation moyenne peut dépasser substantiellement l'inflation sur une longue période. Ce n'est jamais arrivé. En effet, la capacité de payer des acheteurs à de fortes chances de suivre l'inflation. Si vous projetez 4 % d'appréciation par année, vous aurez peut-être raison, mais si vous pensez obtenir 10 % d'appréciation tous les ans comme dans les années 1970, vous rêvez. D'ailleurs, si on examine l'inflation à travers le temps (annexe C), on voit qu'il y a de longues périodes où l'inflation, et donc l'appréciation des maisons, est négligeable.

Je pense aux années 1950, par exemple. On voit également des périodes de forte inflation où l'acheteur d'une maison sort grand gagnant. De telles périodes, comme les années 1970, sont l'exception plutôt que la règle. Lors d'une telle période, habiter une maison ne coûte quasiment rien, comme le montre le calcul ci-dessous:

— Intérêts sur hypothèque de 75 000 $ à 11 %	8 250 $
— Coût du capital de 25 000 $ à 10 %	2 500
— Taxes	2 000
— Assurances	400
— Entretien	800
— Appréciation 10 % de 100 000 $	−10 000 $
	3 950 $

ou 329,17 $ par mois.

Évidemment, l'appréciation n'est pas uniforme (voir l'annexe C). Il y a des années de fortes hausses et des années où les prix stagnent ou même baissent. De même, certains emplacements suivent la tendance générale et d'autres montent en flèche, c'est le boom immobilier. Un boom se déroule comme n'importe quelle spéculation financière et c'est en ce sens qu'il doit être analysé. Le phénomène connaît généralement quatre phases.

Dans la première phase, certaines gens, prévoyants ou chanceux, achètent des emplacements stratégiques. Leur action découle d'une analyse à moyen et à long terme. Ce sont normalement des professionnels. Certains possèdent des informations privilégiées (rénovations, routes, zonage, métro, etc.); d'autres ont des plans de développement; d'autres encore achètent pour le long terme en analysant les avantages du site. Rappelons-nous que tout boom a une base rationnelle: habituellement l'emplacement présente des avantages bien réels. À cette étape, les prix n'ont pas tellement bougé.

La deuxième phase commence quand les spéculateurs ont vent de l'affaire et achètent. Les prix montent régulièrement et la spéculation bat son plein.

La troisième phase marque le sommet. C'est quand les acheteurs novices se précipitent et achètent n'importe quoi à n'importe quel prix. L'appât du gain facile attire les «poissons». À ce moment-là, ceux qui ont acheté lors de la première phase vendent aux nouveaux venus... Si votre beau-frère, votre voisin, vos collègues parlent tous de «la belle affaire», posez-vous des questions. Souvent les prix dépassent toute proportion raisonnable. Le revenu locatif, la couverture d'intérêt, etc. sont oubliés; les gens ne pensent qu'à revendre plus cher. Citons pour mémoire le cas de l'Empire State Building à New York qui s'est vendu dans les années 1950 pour un tiers du coût du terrain et de la construction en 1929. Gardez cela en mémoire lorsqu'un agent immobilier essaiera de vous vendre quelque chose d'un peu trop cher.

La quatrième phase c'est l'après-boom. Les prix ont baissé et stagnent, les maisons sont difficiles à vendre. En immobilier, une telle situation peut durer de longues années. Selon l'ampleur du précédent boom et de la situation générale, le tout peut dégénérer en dépression. Les propriétaires se font saisir leur maison par la banque, les banques ne trouvent pas d'acheteurs et se retrouvent elles-mêmes en difficulté. C'est ce qui se passe actuellement au Texas. Une telle situation est cependant assez rare. Avec le temps la situation peut se résorber et l'emplacement en question suivra la tendance du reste de la ville ou du pays, selon le cas.

Des booms de ce genre peuvent s'étendre à tout le pays comme en 1929, ou à toute une région comme à Montréal en 1987. Le boom peut aussi se limiter à un emplacement particulier. Il y a un moment où il ne faut

pas acheter, c'est au sommet du boom. Si le boom est étendu à tout le pays, il ne faut rien acheter du tout. Si le boom est limité à un endroit en particulier, il faut éviter cet endroit. C'est plus facile à dire qu'à faire, mais si vous voulez conserver votre argent, il n'en tient qu'à vous. Gardez la tête froide et écoutez votre raison. Le prix est-il en rapport avec le loyer qu'on pourrait exiger? Le prix est-il en rapport avec les moyens des acheteurs éventuels? (S'il s'agit d'un bungalow à Laval, il ne sert à rien de penser à d'hypothétiques millionnaires de Hong Kong...).

L'endroit...

En immobilier, on dit qu'il y a trois choses importantes: l'endroit, l'endroit, l'endroit. Je crois que c'est assez clair. Pour cette raison, il vaut mieux avoir une masure dans un endroit attirant qu'un château au milieu du désert. La maison peut toujours être rénovée tandis qu'un château au milieu de nulle part sera déprécié par ce qui l'entoure, quel que soit son coût de construction.

Dans les pages précédentes, nous avons parlé de transport. Il va de soi que c'est primordial dans l'analyse d'un endroit où habiter. Une maison bien située de ce point de vue aura un plus grand nombre d'acheteurs potentiels, sera plus facile à vendre et connaîtra une meilleure appréciation. Même si vous êtes acheteur, il faut connaître le taux de vacance locatif du secteur qui vous intéresse. En effet, si le taux de vacance locatif est élevé et qu'un grand nombre de logements attirants soient disponibles à bon marché, comment voulez-vous qu'une propriété s'apprécie? Même si les prix montent ailleurs au pays, les logements libres doivent être occupés avant

que le prix des maisons du secteur monte. Assurez-vous que le taux de vacance du secteur est raisonnablement bas avant d'acheter.

Louer ou acheter?

Voilà la grande question! Essayons d'y apporter quelques éléments de réponse. D'abord il apparaît clair qu'aux prix actuels ça ne vaut pas la peine d'acheter si on ne compte pas bénéficier de l'appréciation de la maison. Les exemples qui suivent le démontrent amplement. Sur un autre plan, pour bénéficier d'une telle appréciation, il est généralement nécessaire de garder sa maison cinq ans et plus, car il faut prendre en compte les variations du marché, les aléas de la négociation, les frais de notaire à l'achat, la commission possible de l'agent à la vente, les frais de résiliation d'hypothèque s'il y a lieu, les frais de déménagement et d'installation, etc. On le voit, ça ne vaut pas la peine de vendre pour une appréciation moindre que 20 à 25 % et, préférablement, pour beaucoup plus.

Vous devez vérifier également si un avantage fiscal possible s'applique réellement à votre cas. Ce point sera examiné plus en détail dans le prochain chapitre.

Ceci dit, tout revient à une question de prix. Voici quelques exemples pour illustrer mon propos. Pour fins de comparaison, les calculs ne comprennent pas les coûts de l'eau chaude, de l'électricité ni du chauffage.

1. Bungalow à Brossard, 135 000 $, ou à louer 750 $ par mois.

— Hypothèque de 101 250 $ à 11 %	11 137,50 $
— Coût du capital de 33 750 $ à 10 %	3 375,00
— Taxes totales	1 800,00

— Assurances	250,00
— Entretien	600,00
$1 430,20 par mois ou	17 162,50 $
— Avec 4 % d'appréciation	– 5 400,00
980 $ par mois ou	11 762,50 $

Ça revient plus cher d'acheter, même avec l'appréciation possible. Conclusion: la propriété est sans doute trop chère. Et si elle est trop chère, l'appréciation risque de se faire attendre. Pour que ce soit réellement intéressant, il faudrait payer 80 000 $.

2. Maison à Saint-Alexis des Monts, 55 000 $, ou à louer 290 $ par mois.

— Hypothèque de 41 250 $ à 11 %	4 537,50 $
— Coût du capital de 13 750 $ à 10 %	1 375,00
— Taxes totales	250,00
— Assurances	180,00
— Entretien	800,00
595,20 $ par mois ou	7 142,50 $
— Avec 4 % d'appréciation	– 2 200,00
411,88 $ par mois ou	4 942,50 $

Là aussi, il est plus avantageux de louer. À ce prix et à cet endroit la revente et l'appréciation peuvent être problématiques. À 30 000 $, cependant, ce serait mieux.

3. Condo, une chambre à coucher à Pierrefonds, 50 000 $; un appartement équivalent coûterait 450 $ par mois.

— Hypothèque de 37 500 $ à 11 %	4 125 $
— Coût du capital de 12 500 $ à 10 %	1 250
— Taxes totales	1 200
— Frais de condo 50 $ par mois	600
598 $ par mois ou	7 175 $

— Avec 4 % d'appréciation	– 2 000 $
431,25 $ par mois ou	5 175 $

Personnellement, je crois qu'un condo, c'est mieux en ville. Je n'aime pas le West-Island en raison du transport, mais la prospérité de cette localité peut soutenir les prix. Cet achat n'est pas extraordinaire mais, compte tenu de l'appréciation, de l'augmentation éventuelle du loyer (550 $ par mois dans cinq ans à 4 % d'augmentation par année), une telle transaction est sans doute raisonnable.

4. Lors d'une récession, le prix des maisons peut baisser au point qu'il soit nettement plus avantageux d'acheter que de louer. Voici un exemple (1983). Condo 4½, boul. Saint-Joseph, 15 000 $. En location, un tel logement valait environ 220 $ par mois à l'époque.

— Hypothèque de 11 250 $ à 11 %	1 237,50 $
— Coût du capital de 3 750 $ à 10 %	375,00
— Taxes	300,00
— Assurances	150,00
— Entretien	250,00
192,71 $ par mois ou	2 312,50 $

L'acquéreur, évidemment, fait un excellent achat au meilleur moment et dans un quartier en nette progression. L'appréciation a été considérable et le condo vaut au moins 60 000 $ en 1990. Cependant, si vous achetiez aujourd'hui à 60 000 $ vous ne feriez pas une aussi bonne affaire. Pour cela, il faudrait que le condo vaille 240 000 $ en 1995, ce qui semble pour le moins improbable car le revenu des acheteurs éventuels ne sera pas suffisant pour soutenir un tel prix!

5. Duplex à Montréal dans N.D.G., 210 000 $, haut 7½, loué 750 $ par mois.

— Hypothèque de 152 500 $ à 11 %	16 775 $
— Coût du capital de 57 500 $ à 10 %	5 750

— Taxes		3 800
— Assurances		500
— Entretien		800
— Loyer du haut	780 $ x 12	27 625 $
		– 9 360
	1 522,08 $ par mois ou	18 265 $
— Appréciation de 4 %		– 8 400
	822,08 $ par mois ou	9 865 $

Ici aussi, même si la maison est bien située et que le potentiel d'appréciation soit supérieur à la moyenne, le prix n'est pas justifié, même si ont tient compte de l'appréciation.

6. Condo à Outremont, petit 6½ à 100 000 $. Un tel logement se loue 850 $ par mois.

— Hypothèque de 75 000 $ à 11 %	8 250 $
— Coût du capital de 2 500 $ à 10 %	2 500
— Taxes totales	2 000
— Assurances	300
— Entretien	500
1 129 $ par mois ou	13 550 $
— Appréciation de 4 %	– 4 000
799 $ par mois ou	9 590 $

Cet achat, sans être extraordinaire, est raisonnable. Avec l'appréciation, il en coûte aussi cher pour louer que pour acheter. Vu l'attrait du quartier (prestige, transport, services, proximité du centre-ville, tranquillité) le potentiel d'appréciation est excellent. Notez que certains y ajouteraient quelques rénovations, mais ce n'est pas absolument nécessaire.

Conjoncture économique

Comme vous l'avez sans doute remarqué, dans la majorité des cas il en coûte davantage pour acheter que pour louer. Il n'en a pas toujours été ainsi. Mais au moment où j'écris ces lignes (début 1989), nous commençons la septième année de la reprise amorcée en 1982. Une période de croissance aussi longue est sans précédent en temps de paix. Il n'est pas étonnant que les propriétés soient chères comme tout le reste. De plus, au Québec la propriété est devenue le sujet à la mode. Aussi nous avons connu un boom immobilier monstre en 1986-1987. Notez, d'ailleurs, que les prix n'ont pas vraiment bougé depuis l'été 1987. Notez aussi que le taux de vacance locatif est élevé (3,7 % à Montréal, toujours en 1989) dans toute la province, compte tenu du fait que la population est relativement stable au Québec. La construction en cours suffit largement à combler la demande imputable à l'immigration. Tout ceci rend difficile l'augmentation des loyers, sauf dans les cas de rattrapage. La présence d'un surplus de logements à louer rend évidemment plus difficile l'appréciation des maisons. Après plus de six ans d'expansion, une éventuelle récession ne peut pas être bien loin. Il serait surprenant que la reprise se poursuive sans interruption pendant 12 ans!

Pour toutes ces raisons, à mon avis, la conjoncture n'est pas favorable à l'achat d'une propriété. Vu tout le contexte, il ne serait pas étonnant que le prix des maisons stagne pendant plusieurs années. Comme actuellement il est plus avantageux de louer que d'acheter, je vous suggère d'orienter votre choix en ce sens pour le moment, dans la majorité des cas.

Quelques cas particuliers

La colocation

Pour les célibataires, c'est probablement la façon la plus avantageuse de se loger, et c'est facile à comprendre. À ce titre, la formule mérite qu'on s'y attarde. Voici les données approximatives pour Montréal:

- Le prix des colocations varie entre 150 $ et 350 $ par mois, tout compris.
- Pour 150 $ par mois vous aurez probablement quelque chose de plus ou moins minable, quoiqu'il y ait des exceptions.
- Entre 200 $ et 250 $ par mois, vous aurez quelque chose de fort convenable, bien situé et relativement standard.
- Entre 275 $ et 350 $ par mois, il est possible de partager un logement spacieux, relativement luxueux et bien situé. Pour ce prix il est aussi possible de partager une maison.

Un rapide coup d'oeil sur les petites annonces vous indiquera qu'un studio de catégorie équivalente coûte entre 25 % et 40 % plus cher. La colocation présente deux autres avantages: d'abord vous n'êtes pas confiné à une seule pièce comme dans un studio, puis vous profitez de certains des équipements de vos colocataires tels que: appareils électroménagers, téléviseur, système de son, meubles, vaisselle, etc.

Naturellement, pour vivre en colocation il est essentiel de bien s'entendre avec son colocataire... Vous devez donc le choisir avec plus de soin que si vous choisissez un studio, par exemple. Une telle recherche dans les petites annonces prend facilement trois semaines. Ne vous découragez pas trop vite. Il est certain que si vous avez mauvais caractère ou des habitudes et un rythme de vie particuliers, il est fort possible que la colocation ne soit pas pour vous.

Notez aussi que si vous cherchez dans les petites annonces ou au service de logement d'une université, il est fort possible que vous trouviez ce que vous cherchez dans les quartiers centres de Montréal ou, ailleurs dans la province, à proximité des universités.

En dehors de cela, cependant, je pense en particulier à la banlieue ou aux petites villes, je crains que votre démarche ne puisse porter fruit. Si c'est à cet endroit-là que vous devez vous loger, il faudra trouver quelqu'un que vous connaissez ou habiter seul.

Remarquez également que l'idée de colocation est naturellement indépendante du fait de posséder ou non son logement. Une telle décision est avant tout financière. Si, par exemple, vous possédez une belle maison ou un joli condo trop grand pour vous et que vous hésitiez à vous en départir, il est naturellement possible d'y louer des chambres, ce qui réduirait substantiellement vos frais.

Le condominium ou la copropriété

Ce mode d'habitation est populaire au Québec seulement depuis le début des années 1980. Plusieurs ont fait de mauvaises affaires en achetant un condo; d'autres, moins nombreux, ont fait un excellent placement. Ceci n'est pas dû à une tare congénitale du condo mais bien à la dynamique particulière de ce marché. La mauvaise réputation du condo vient de ce que plusieurs ont acheté leur condo neuf d'un promoteur et l'ont payé un peu trop cher. Ces gens ont payé la «surcote» du neuf. Naturellement après cinq ans le condo n'est plus neuf, et la machine de promotion bien rodée du promoteur a disparu.

Analysons donc plus en détail ce marché. Un condo est souvent comparé à la maison unifamiliale et, à ce jeu, il est toujours perdant. Le condo aura beau offrir tous les services du monde, ce ne sera jamais une maison uni-

familiale. Ceci signifie que, dans un même secteur, vous paierez votre condo nettement moins cher qu'une unifamiliale. Et si l'appréciation de votre condo risque de se faire attendre, celle des maisons unifamiliales du secteur, en revanche, sera sensible. En ville, le problème ne se pose pas tellement car les maisons unifamiliales sont rares et chères, mais en banlieue, et à fortiori à la campagne, le problème est plus aigu. À mon humble avis, le condominium est avant tout une créature urbaine et c'est en ville que nous devons d'abord regarder si la copropriété nous intéresse.

Si l'on veut acheter un condo, il faut, comme pour toute propriété, vérifier si le prix correspond à ce qu'un appartement comparable pourrait rapporter en location. Pour illustrer mon propos, je vous suggère de comparer les exemples 3 et 6 du tableau de ce chapitre avec l'exemple qui suit.

7. Condo à Longueuil, près du métro, luxueux 4½, 1 000 pieds carrés, immeuble en béton, climatisé, vue sur le fleuve, piscine, service, etc. 114 000 $. Supposons que vous payez 108 000 $. Notons que des 4½ en béton dans des complexes voisins se louent environ 650 $ par mois et que le prix moyen d'un bungalow à Longueuil était d'environ 95 000 $.

— Hypothèque de 81 000 $ à 11 %	8 910 $
— Coût du capital 27 000 $ à 10 %	2 700
— Taxes	1 440
— Frais de condo	1 044
1 174,50 $ par mois ou	14 094 $

On voit, dans les exemples 3 et 6, que les condos sont nettement moins chers que les maisons unifamiliales environnantes et les prix sont raisonnablement justifiés pour les loyers qu'on pourrait en tirer. De plus, le condo de l'exemple 6 est situé dans un quartier très populaire

et à proximité des services. On peut donc s'attendre que l'appréciation suive ou même dépasse la tendance générale.

Examinons l'exemple 7. Le prix est du même ordre de grandeur que ceux des bungalows du secteur. On le sait, une maison offre bien plus d'espace, de confort et d'intimité qu'un condo, même si ce dernier est bien construit. La facilité d'entretien du condo est peu de chose à côté de tout cela. Quant à la piscine et à la climatisation, il est toujours possible d'acheter une piscine hors terre et un climatiseur pour agrémenter son bungalow. De plus, le condo n'est pas compétitif face aux appartements offerts à proximité. Vu les circonstances, comment voulez-vous que le condo s'apprécie?

Pour que cet achat présente un quelconque intérêt, il faudrait payer moins de 70 000 $, et encore! C'est avec ce genre d'affaires que plusieurs ont découvert que la valeur de revente de leur condo n'était pas ce qu'ils croyaient.

La maison mobile

Certaines personnes en quête d'économies (vous en êtes peut-être) se demandent s'il y a un intérêt quelconque à acheter une maison mobile. S'il s'agit d'une maison mobile neuve dans un parc de maisons mobiles, la réponse est non. En effet, le parc en question vous louera l'emplacement, ce qui peut vous coûter 200 $ par mois. Vous remarquerez également qu'une maison mobile ne s'apprécie pas comme une maison; elle se déprécie plutôt. Cependant, une maison mobile achetée d'occasion ne perdra pas de sa valeur si elle est bien entretenue. Et comme il est impossible d'obtenir une hypothèque sur une maison mobile, vous devrez faire un emprunt per-

sonnel à un taux plus élevé. Si on fait le total, le jeu n'en vaut pas la chandelle, comme le montre l'exemple suivant.

8. Maison mobile 35 000 $, sur terrain 200 $ par mois, en banlieue proche de Montréal.

— Prêt de 26 250 $ à 13 %	3 412,50 $
— Coût du capital 8 750 $ à 10 %	875,00
— Location du terrain 200 $ par mois	2 400,00
— Assurance et entretien	800,00
624 $ par mois ou	7 487,50 $

Aussi bien se louer un logement ou une maison. Notons cependant qu'en rase campagne la situation peut être différente.

Maison à la campagne

Ce marché est assez particulier. Examinons d'abord ce qu'il faut éviter, soit une maison coûtant plus de 100 000 $. On rencontre ce type de maison généralement dans les coins plus recherchés, par exemple à Saint-Sauveur ou à Lac Memphrémagog. Le problème c'est que la spéculation y est très intense: il y a des hauts et des bas. Par exemple, dans les Laurentides, le coin à la mode il y a 20 ans était Sainte-Adèle, maintenant c'est Saint-Sauveur. Et dans 10 ans ça peut être ailleurs, qui sait? Si vous avez payé le «gros prix» dans un coin sur le point de connaître le déclin, c'est regrettable. Souvenez-vous qu'à la campagne il y aura toujours de la place pour bâtir autre chose, ce qui limite évidemment les augmentations de prix. Si vous possédez un terrain à la campagne et pensez y bâtir, méfiez-vous: la campagne est remplie de maisons qui ont coûté 125 000 $ et qui valent 90 000 $ sur le marché. Ceci est particulièrement vrai en rase campagne. Méfiez-vous aussi des domaines prestigieux dontla valeur de revente peut être incertaine. Les propriétés à

la campagne sont les premières à subir les contrecoups d'une récession. Acheter une maison c'est facile, mais il est parfois assez difficile de la vendre. Si le chalet que vous avez payé 150 000 $ ne trouve pas preneur, vous risquez de trouver ça moins drôle.

Bien sûr, la campagne n'est pas faite uniquement de coins huppés. Il peut être possible de trouver une maison ou un grand chalet habitable l'hiver pour 30 000 $ ou moins. Il est également possible d'avoir une petite maison ou une maison mobile relativement convenable pour 15 000 $. On peut même trouver une roulotte d'occasion immobilisée et agrandie pour 8 000 $, sur un terrain de camping. Évidemment, les deux dernières propositions ne correspondent peut-être pas à la maison de vos rêves, mais enfin.

À la campagne, il ne faut pas trop compter sur l'appréciation, mais si vous payez un prix raisonnable, vous vendrez peut-être au même prix que vous avez payé, sans trop de problème. Dans ces conditions, le risque financier est faible et le coût du logement peut être très bas:

9. Maison à 25 000 $ à la campagne

— Hypothèque de 18 750 $ à 11 %	2 062,50 $
— Coût du capital 6 250 $ à 10 %	625,00
— Taxes, assurances et entretien	950,00
303 $ par mois ou	3 637,50 $

10. Roulotte immobilisée à 8 000 $ sur un terrain de camping

— Coût du capital 8 000 $ à 10 %	800 $
— Location du terrain	400
— Assurance et entretien	250
120,83 $ par mois ou	1 450 $

À ceci vous devez ajouter les frais de déplacement en voiture inhérents à ce mode d'habitation. Ce genre d'existence ne convient évidemment pas à tout le monde, mais si vous voulez une maison à la campagne, soit pour y habiter en permanence, soit à titre de résidence secondaire, c'est une option à considérer. N'oubliez pas que si la maison est défraîchie, on peut toujours la retaper avec le temps.

Maison louée

Certains achètent une maison parce qu'ils aiment être propriétaires ou encore pour y élever leurs enfants. D'autres préfèrent la location à l'achat. Et souvent à un prix assez avantageux. C'est une alternative à considérer sérieusement si, par exemple, vous pensez que le prix des maisons est trop élevé ou si vous avez orienté vos capitaux ailleurs.

En louant une maison vous obtenez habituellement beaucoup d'espace pour le prix, ce qui peut être avantageux si vous pensez vivre en colocation, par exemple. Si l'on veut pousser cette logique jusqu'au bout, on peut louer une maison à la campagne à plusieurs et avoir une seule voiture pour le groupe. Ledit groupe s'efforcera aussi de cultiver le jardin, d'élever de la volaille et de vivre de façon autosuffisante. Ce mode d'habitation porte un nom: c'est la commune.

L'idée fut popularisée par les «hippies» durant les années 1960 et 1970. Il faut dire que c'est le mode de vie le plus économique qui soit:

— Maison louée 330 $ par mois	3 960 $
— Une voiture, 15 000 km par an	3 000
	6 960 $
Le tout réparti entre six personnes	1 160 $

ou 97 $ par mois par personne, logement et transport.

La plupart des gens ne voudront pas vivre comme les «hippies» des années 1960, mais dans le souci de présenter toutes les options, je me dois de mentionner cette alternative.

Chapitre 3

L'impôt

L'impôt, quel sujet ennuyeux! La plupart des gens détestent préparer leur déclaration fiscale et se mettent à la tâche à la dernière minute ou confient ce soin, quelques jours avant la date limite, à un conseiller surchargé de travail à cette date. Le pauvre conseiller fera ce qu'il pourra mais, dans ces conditions, il n'agira pas nécessairement au mieux des intérêts à long terme de son client.

Pourtant la fiscalité est un domaine où quelques heures passées à lire attentivement son guide ou même quelques dollars payés à un fiscaliste peuvent rapporter plusieurs milliers de dollars en économies d'impôt. En un mot, ça vaut la peine! Certains s'imaginent que ce genre de question concerne surtout les hauts salariés. C'est faux et en voici la raison.

Dans le cas d'une personne célibataire vivant seule pour l'année 1989.
— Si elle gagne 10 000 $ par année, son taux marginal combiné est de 36,5 %
— À 20 000 $ par année, on passe à 38,5 %
— À 30 000 $ par année, on passe à 50,5 %.

Le taux marginal est le taux auquel est imposé le dernier 1 000 $. À l'origine, de tels taux étaient destinés aux riches, mais les temps ont changé. Il ne saurait être question de faire le tour du sujet dans ce chapitre. Je vous réfère plutôt à votre Guide d'impôt et aux ouvrages spécialisés. Je me contente d'expliquer les principaux cas qui se rapportent au contribuable moyen.

Le REER

Voilà un outil dont tout le monde a entendu parler mais que peu de gens utilisent à son maximum. REER signifie régime enregistré d'épargne-retraite. En principe, il est destiné à financer votre retraite. Vos contributions sont entièrement déductibles d'impôt et vos retraits sont ajoutés à vos revenus imposables de l'année. Votre Guide d'impôt vous indiquera que les contributions sont limitées à 20 % du revenu gagné jusqu'à concurrence de 7 500 $. Si vous souscrivez à une caisse de retraite de compagnie vos contributions sont plafonnées à 3 500 $. Une autre caractéristique du REER est que les intérêts que génèrent les placements à l'intérieur du REER s'accumulent à l'intérieur de celui-ci en franchise d'impôt. La procédure normale est de faire progresser le REER pendant 10, 20 ou 30 ans. Si vous devez avoir de l'épargne, le REER est donc un excellent véhicule. Et si vous avez besoin de gruger un peu sur vos épargnes dans deux ou trois ans, au moins les intérêts auront échappé à l'impôt.

Voyons ce que cela peut donner en pratique.

- Si vous gagnez 30 000 $ et contribuez le maximum, soit 6 000 $, votre taux marginal approche les 50 %. Cela signifie que vous économisez près de 3 000 $ en impôts dans l'année courante. Le montant est tout de même substantiel!
- Si vous gagnez 20 000 $ et contribuez le maximum, soit 4 000 $, votre taux marginal atteint les 40 %. Ce qui signifie plus de 1 500 $ en économies d'impôt. Cela représente plus d'un mois de salaire net!

Q. «J'ai 30 ans, ma retraite est loin. Pourquoi contribuer à un REER si je ne peux en profiter avant ma retraite? (*Question assez fréquente.*)
R. Vous oubliez une subtilité: un REER de type autogéré peut contenir plusieurs types de placements: actions canadiennes, obligations, hypothèques, prêts, etc.

Ceci signifie que votre REER autogéré peut vous valoir une hypothèque sur votre propre maison, par exemple. Dans ce cas vous vous prêtez votre propre argent. C'est un jeu de papier. Aussi il est possible d'en retirer une partie une année où l'on a moins de revenus et échapper ainsi au fisc. En résumé, vous pouvez jouir de cet argent bien avant votre retraite car, contrairement à une caisse de retraite ou à une assurance-vie permanente, vous en conservez jusqu'à un certain point le contrôle.

Vu l'économie d'impôt substantielle que procure le REER, l'absence de risques et sa grande souplesse, nous devrions contribuer systématiquement le maximum auquel nous avons droit si notre taux d'imposition marginal atteint disons de 35 à 40 %. C'est probablement votre cas si vous gagnez 15 000 $ ou plus par année.

Comme l'indique la publicité des institutions financières, il est préférable de contribuer en début d'année,

pour la bonne raison que l'argent que vous laissez traîner dans votre compte en banque rapporte des intérêts qui sont taxés naturellement dans l'année courante. Si vous contribuez dès le début de l'année, les intérêts s'accumuleront à l'intérieur du REER où ils échapperont à l'impôt. Si vous contribuez en début d'année, il est possible de le dire à votre employeur qui pourra alors retenir vos contributions à la source. Pour plus de détails sur les procédures, référez-vous à votre Guide d'impôt fédéral (page 16).

Q. Dois-je emprunter pour contribuer à mon REER?

R. Si ça peut vous dépanner, oui. Cependant, si vous devez emprunter pour contribuer à votre REER, c'est que vous n'avez pas assez d'argent. Peut-être dépensez-vous trop? Si vous tenez compte de quelques-unes des suggestions présentées dans ce livre, vous n'aurez aucun problème à trouver les liquidités nécessaires.

Les abris fiscaux

Ce sont les REA, les films canadiens, les actions accréditives et les SPEQ. Il faut aussi mentionner le fonds de solidarité de la FTQ. Contrairement au REER, tous ces abris fiscaux comportent des risques financiers substantiels. Un rapide calcul l'illustre bien. Prenons le REA.

— Vous investissez 1 000 $ dans une action déductible à 100 % au provincial et vous économisez environ 25 % d'impôt. Il est évident que l'action d'une petite compagnie REA peut facilement baisser de plus que 25 % pendant la période de deux ans où il faut garder l'action.

Ce même raisonnement s'applique à tous les abris fiscaux. J'en profite pour rappeler un principe élémentaire de fiscalité: il vaut mieux payer de l'impôt que de subir une perte réelle. Ceci signifie, en pratique, que celui

qui investit dans les abris fiscaux devra connaître à fond ce dans quoi il investit, qu'il sera imposé à un taux marginal supérieur et devra avoir un portefeuille suffisamment large et diversifié pour répartir ses risques. En un mot, les abris fiscaux ne sont pas destinés au contribuable moyen. L'exception est le fonds de solidarité de la FTQ où le risque financier est acceptable, mais vous ne pouvez toucher au capital avant votre retraite. Si votre retraite est dans cinq ans cela peut vous convenir, mais si cela vous reporte dans 28 ans, vous risquez de trouver le temps long. L'analyse détaillée des abris fiscaux dépasse le cadre de ce livre.

Est-ce que les deux conjoints doivent travailler?

Supposons, pour prendre un exemple courant, que le mari gagne plus de 30 000 $ par année. Vaut-il la peine alors que l'épouse travaille? À temps partiel ou à temps plein? Si l'épouse ne travaille pas, le mari a droit a une économie d'impôt de 1915,33 $ en 1989. Puis le fait de travailler entraîne des frais supplémentaire pour l'épouse.

Prenons un exemple pour y voir plus clair:

Salaire net de l'épouse après impôt et déductions	13 591 $
Perte de déduction pour le mari	1 991
Frais supplémentaires pour manger au travail	500
Frais supplémentaires pour s'habiller	300
Voiture supplémentaire pour se rendre au travail	3 000
Frais de garderie après impôt	1 800
Gain net pour le couple	6 000 $

Dans le cas présenté ici il est clair qu'en termes strictement économiques ça ne vaut pas la peine pour l'épouse de travailler. En effet, si l'épouse a travaillé à

temps plein, 6 000 $ cela revient à 3 $ l'heure! C'est un peu la même chose si l'épouse travaille à temps partiel et gagne 2 000 $ dans l'année car le mari perdra environ 1 200 $ de déductions et il restera 800 $ net pour le couple. Évidemment la situation est différente dans le cas suivant:

— Salaire net de l'épouse après impôt et déductions	25 000 $
— Perte de déduction pour le mari	1 991
— Dépenses supplémentaires pour manger au travail	300
— Dépenses supplémentaires pour s'habiller	200
— Gain net pour le couple	22 509 $

Je me dois de mentionner que certains réussissent à contourner le problème en faisant un travail qu'ils ne déclarent pas à l'impôt. Bien qu'une telle pratique soit tout à fait répréhensible, il faut bien admettre qu'elle est assez courante...

Chaque cas doit être étudié séparément, mais si vous vous proposez de travailler pour gagner un revenu supplémentaire, il importe d'en analyser les conséquences fiscales et autres, sinon vous risquez de travailler surtout pour l'impôt. C'est malheureusement la situation de bien des couples.

Note: Les féministes remarqueront que les cas mentionnés sont sexistes. Ceci est nécessaire afin de présenter des situations réalistes.

La maison comme abri fiscal

Voici deux messieurs, A et B, qui possèdent chacun une maison valant 100 000 $.

• Monsieur A a une maison libre d'hypothèque et n'a presque pas de placements en dehors de sa maison;

• Monsieur B possède pour 75 000 $ d'obligations qui rapportent en moyenne 10,25 %. Sa maison est hypothéquée pour un montant de 75 000 $ à 11 % d'intérêt.

À première vue les deux situations reviennent exactement au même. Ces deux messieurs ont une valeur nette de 100 000 $ chacun. Avoir 75 000 $ d'obligations et une hypothèque de 75 000 $, le total donne 0. Il y a cependant une différence importante. Les 75 000 $ d'obligations de Monsieur B rapportent des intérêts qui sont imposables. Si Monsieur B est imposé à un taux marginal de 50 %, 10,25 % ça fait 5,125 % après impôt.

Ceci entraîne plusieurs conséquences. D'abord si vous possédez une propriété hypothéquée que vous ne voulez pas vendre et si vous disposez de liquidités en dehors de votre REER, le meilleur placement pour vous est fort probablement de payer votre hypothèque. En effet, acheter pour 5 000 $ d'obligations ou réduire votre hypothèque (ou vos prêts personnels s'il y a lieu) de 5 000 $ revient au même, sauf pour l'impôt!

Ensuite, si vous possédez une propriété entièrement payée qui vaut disons 100 000 $, louer n'est pas aussi intéressant pour vous que pour un autre car si vous vendez votre maison et placez cet argent en obligations qui vous rapportent 10 000 $ par an, vous aurez à payer des impôts et il ne restera plus que 5 000 $ net, ce qui est un peu maigre pour payer le loyer d'une maison de 100 000 $. Dans votre cas il peut être préférable d'acheter que de louer.

Il est évidemment possible de contourner le problème en achetant autre chose que des obligations avec vos 100 000 $. Vous pouvez songer par exemple aux actions à dividendes ou aux fonds mutuels d'actions. Il faut cependant être en mesure de choisir de tels placements,

ce qui n'est pas le cas de la majorité. Nous en reparlerons dans un chapitre ultérieur.

Je vous rappelle cependant que la dimension d'abri fiscal d'une maison n'est sensible qu'à deux conditions:

A. Vous êtes imposé à un taux marginal de 50 % ou plus.
B. Vous avez une valeur nette en dehors de votre REER supérieure à 30 000 $.

Je mentionne également que le gain en capital lors de la vente de votre résidence principale est entièrement libre d'impôts. Mais gardons à l'esprit que l'avantage fiscal seul n'est pas suffisant pour justifier l'achat d'une maison. L'économie d'impôt ne vous consolera guère si vous avez payé votre propriété 25 000 $ en trop. La dimension fiscale n'est qu'un des éléments qui détermineront si vous devez ou non acheter une propriété pour vous loger.

J'espère que ce très rapide tour d'horizon vous aura sensibilisé à l'importance de la planification fiscale. Une telle démarche constitue la base de toute planification financière. C'est aussi l'endroit où il est plus facile, peut-être, de faire des économies. Je considère qu'une planification fiscale, même très sommaire, est un processus qui doit se faire tout au long de l'année. Le contribuable soucieux d'économiser devrait savoir exactement ce qu'il fait et pourquoi il le fait. Dans ce domaine, un petit effort est largement rémunéré.

Chapitre 4

L'habillement

Voici une dépense que l'on pourrait croire essentielle de prime abord mais qui, dans la réalité, est plutôt discrétionnaire. C'est que j'ai constaté, lors de ma petite enquête, que les budgets annuels à ce chapitre variaient entre 150 $ et 2 000 $ par personne! Peut-être bien que le premier montant de 150 $ est essentiel et que le reste est discrétionnaire.

Une chose est sûre; si votre budget pour l'habillement est inférieur à 300 $ par année, ce n'est pas dans ce domaine que vous ferez de grosses économies. Dans le cas contraire, le sujet mérite que l'on s'y attarde.

D'abord quelques idées générales. Vous voyez devant vous la personne A, bien habillée, et la personne B, mal habillée. Est-ce parce que A dépense plus que B pour son habillement? Si l'on observe attentivement, on constate que la réponse est non, cela n'a généralement aucun rapport. Sans doute que A sait s'habiller et que

B ne le sait pas, c'est tout. Ajoutons qu'avoir du goût est, en principe, gratuit et pour cette raison c'est une qualité à cultiver en priorité. Dans le même ordre d'idée, une conseillère en mode masculine ne craignait pas d'affirmer: «Le secret n'est pas d'avoir dix complets différents de qualité médiocre, mais trois de bonne qualité qui se marient entre eux.» Ajoutons que ça revient moins cher d'avoir trois costumes de bonne qualité que dix de qualité médiocre. Ce raisonnement s'applique, bien entendu, à tous les genres vestimentaires. Il faut cependant éviter de tomber dans le piège de la qualité pour la qualité et se ramasser avec, par exemple, dix complets (ou jupes, robes, pantalons, etc.) de très bonne qualité, coûteux et inutiles.

Quoi acheter

L'idée de base d'un habillement économique est de proportionner le coût de chaque article vestimentaire à l'usage que l'on va en faire. Si vous achetez un chandail de laine à 40 $ qui vous servira fidèlement pendant les 25 prochaines années avant de le léguer à vos enfants qui l'utiliseront 10 années supplémentaires, vous aurez fait sans doute un bon achat. Si, par contre, vous achetez une jupe à 30 $ qui sera démodée dans deux ans vous aurez fait un moins bon achat. On rencontre des gens qui possèdent des garde-robes pleines de vêtements démodés dont ils ne veulent plus. En connaissez-vous? C'est la situation à éviter naturellement.

Avant d'acheter quoi que ce soit, demandez-vous si ce vêtement que vous convoitez pourra encore être porté dans cinq ou même dix ans? Si non, abstenez-vous. N'achetez que des vêtements dont vous êtes sûr qu'ils ne se démoderont pas. De cette façon, si vous les jetez un jour ce sera parce qu'ils seront usés et non parce qu'ils

seront démodés. Il importe donc de choisir uniquement des couleurs pratiques et sobres ainsi que des styles classiques et de bon goût. Il faut éviter les couleurs pastels ou criardes, les gros motifs et les modes «de l'année» qui pourraient vite devenir les modes «de l'année passée». Une garde-robe composée d'articles classiques et de bon goût qui se marient bien entre eux n'a pas besoin d'être renouvelée chaque année. Chaque achat s'ajoute à ce que vous avez plutôt qu'à remplacer ce qui se portait l'an passé. C'est pour cette raison qu'une telle garde-robe revient moins cher. Le prix de chaque pièce de vêtement est réparti sur de nombreuses années; les additions sont rares et méticuleusement choisies.

On objectera qu'une telle politique manque totalement de fantaisie et que la défendre c'est méconnaître la nature humaine en matière de mode.

Mais voilà, il y a des individus habiles qui réussissent à contourner le problème. Si, par exemple, vous avez acheté deux ou trois articles fantaisistes par année pour un total de 60 $, vous pouvez ajouter un peu de vie à ce que vous possédez déjà sans y sacrifier tout votre salaire. Et si tel T-shirt payé 10 $ ne se porte plus l'année suivante ce ne sera pas un drame. Ainsi, si à peu près tout le contenu de votre garde-robe est choisi selon des critères stricts et que vous y ajoutiez quelques fantaisies bon marché, il vous est tout à fait possible d'avoir une allure fort intéressante pour un coût annuel modeste.

Une autre aspect à considérer: l'utilisation que vous ferez de l'article vestimentaire qui vous intéresse. Si vous pensez pouvoir le porter tous les jours au travail ou lors de vos loisirs, très bien.

Cependant, si ce vêtement ne peut être porté de façon convenable qu'à quelques rares occasions durant l'année, passez votre chemin, quelles que soient ses qua-

lités intrinsèques. Il s'agit en quelque sorte de mesurer le rapport coût/bénéfice de chaque vêtement de la même façon qu'on le ferait pour n'importe quoi d'autre. Voici d'ailleurs un cas assez fréquent: je veux acheter une jupe (un veston, etc.) et j'hésite entre celle-ci à 40$ et cette autre à 120$. Celle de 120$ me tente beaucoup car elle est de meilleure qualité et elle va me durer plus longtemps. Je n'arrive pas à choisir. Tranchons la question.

A. Jupe à 40$, durabilité 5 ans

Coût du capital	4$
Dépréciation 40 ÷ 5 =	8$
Total	12$ par année

B. Jupe à 120$, durabilité 15 ans

Coût du capital	12$
Dépréciation 120 ÷ 15 =	8$
Total	20$ par année

Sans vous suggérer de refaire un tel calcul chaque fois, il est tout de même bon de remarquer que si la jupe B est plus durable, elle revient aussi 67 % plus chère en bout de ligne.

Quand je faisais mention de vêtements sobres précédemment, je ne pensais pas à payer plus cher, mais plutôt à choisir les styles et les coloris. Souvent la qualité sert à se justifier soi-même d'avoir payé un article trop cher. Certaines gens aussi apprécieront mieux un article uniquement parce qu'ils l'ont payé cher, mais quelle n'est pas leur déception quand ils voient le même article en solde quelque mois plus tard!

Toutes ces réactions sont humaines et bien connues des marchands. Il est important d'en être conscient pour pouvoir garder la tête froide lorsque ce genre de situation se présente.

Où et quand acheter

L'effet qu'un vêtement fera sur vous dépend de son style, de sa couleur, du tissu et de l'agencement de l'ensemble. L'effet ne dépend donc absolument pas de l'endroit où vous l'avez acheté. De nos jours, plusieurs sont attirés par les boutiques chics du centre-ville ou des centres commerciaux. C'est un excellent endroit pour s'informer de la mode, jaser avec les vendeurs ou les vendeuses et pour se faire une idée de ce que l'on veut. Cependant, lorsque vient le moment de dépenser son argent durement gagné c'est autre chose. On trouvera souvent le même article ailleurs à meilleur prix. Il ne faut pas hésiter à visiter les magasins à escompte destinés à une clientèle moins fortunée, les magasins de liquidations, les marchés aux puces, les sous-sols d'économies des grands magasins et, pour les plus jeunes, les boutiques de vêtements d'occasion.

Pour magasiner dans ces endroits, il faut une bonne connaissance des prix et ne pas s'attendre d'y trouver le tout dernier cri car la marchandise en général est peu appétissante. Cependant, avec un peu de persévérance on peut y trouver des choses surprenantes pour moins cher que dans une boutique chic.

Saviez-vous par ailleurs qu'il est courant dans les boutiques et les grands magasins de monter les prix en début de saison et d'écouler la marchandise, lors de soldes ultérieurs, à des rabais pouvant aller jusqu'à 60 %? Le truc est vieux comme le monde et il est étonnant que les gens s'y fassent encore prendre. Si vous devez absolument fréquenter les boutiques et les grands magasins, c'est à cette occasion qu'il faut le faire, particulièrement en fin de saison.

Si vous savez où magasiner, si vous connaissez les prix et si vous savez ce que vous voulez, il est tout à fait possible de réaliser des économies appréciables de cette façon.

Vous exercez une profession

Si vous travaillez dans un endroit ou occupez un poste où le complet veston ou le tailleur strict est absolument de rigueur, vous avez un problème. Ce genre de vêtement ne se donne pas et il est fort possible que l'apparence soit primordiale dans votre cas. Je n'ai pas de solution miracle à vous proposer. Tout ce que je peux vous dire c'est d'appliquer de façon extrêmement sévère les principes que nous avons examinés, vu les montants plus importants en jeu. Achetez uniquement lors de soldes, profitez-en au maximum, achetez en fin de saison, profitez des ventes des manufacturiers et n'achetez absolument rien qui soit susceptible de se démoder.

Pour ce genre de vêtement, c'est relativement plus facile car il ne change pas beaucoup d'une année à l'autre. Aussi posez-vous la question: «Qui distinguera du premier coup d'oeil une chemise à 25 $ d'une autre à 50 $?» Il y a à ce point de vue un seuil où s'arrêter car ça ne vaut pas la peine de payer plus cher. Déterminez-le et agissez en conséquence.

Il est certain que, dans votre situation, l'habillement vous coûtera plus cher qu'à quelqu'un d'autre mais il est tout de même possible de minimiser vos déboursés.

Faites-le vous-même

Êtes-vous une personne qui aime les beaux vêtements, la mode, le magasinage, etc.? Disons que vous

n'êtes pas la seule! Si vous vous reconnaissez, il est probable que les suggestions de ce chapitre vous passent dix pieds par-dessus la tête. D'un autre côté, vous dépensez probablement 1 000 $ et même 2 000 $ par année en vêtements. Travaillez un mois ou même deux mois sur douze, après impôt, pour payer ces vêtements c'est un peu fort, surtout qu'il s'agit d'une dépense discrétionnaire. Une avenue intéressante à explorer serait de fabriquer vos vêtements vous-même. Évidemment, cela demande un certain talent et quelques connaissances spécialisées, mais si vous aimez la mode ça peut en valoir la peine. Il est tout à fait concevable de satisfaire de cette façon votre passion pour les vêtements à un coût annuel on ne peut plus raisonnable. De plus, si vous avez du talent il est possible de l'exploiter et de vous faire un revenu d'appoint intéressant.

Pour vous aider, il existe toute une panoplie de livres et de revues spécialisées. Plusieurs personnes considèrent que les vêtements faits à la main sont plus beaux et de meilleure qualité que ce qui est vendu en magasin. Beaucoup voient cette initiative comme un passe-temps tout autant qu'une activité à but strictement lucratif.

Pour celles qui adorent varier leur tenue vestimentaire et y consacrent beaucoup de sous, fabriquer leurs propres vêtements est une excellente façon de joindre l'utile à l'agréable. Je ne saurais trop vous conseiller de vous y intéresser.

Chapitre 5

L'ameublement

La décoration intérieure est avant tout une affaire de goût. Je ne saurais trop en souligner l'importance. Certains font des miracles avec un budget modeste alors que d'autres assemblent des horreurs qui leur ont coûté une fortune. Ceci signifie que si vous n'avez pas de goût, et tous ne peuvent en avoir, il est inutile de dépenser sans compter pour un ameublement, le résultat sera laid de toute façon. Au besoin, faites-vous aider par quelqu'un de plus doué que vous et exercez votre oeil. Dans tous les cas, vos références doivent être très sûres (*Décormag, Architectural Digest, Figaro Magazine*...).

Votre budget n'a rien de commun avec celui des grands décorateurs, mais ce genre de magazine indique la voie à suivre. Pour le reste, c'est une question de préférence. Examinons quand même certains styles sous l'angle purement économique.

Trois façons de se meubler

Une première façon de se meubler est dans le genre minimal. C'est naturellement la plus économique. L'idée est de glaner tout ce que l'on peut trouver à bas prix dans les greniers, les marchés aux puces et les petites annonces des journaux. On fabriquera aussi une partie de ses meubles soi-même à partir de panneaux de bois peints ou de mélamine. Au besoin, on essaiera de récupérer certains meubles en les peignant ou en les décapant. Finalement on achètera neufs les quelques articles qui manquent, en choisissant toujours ce qu'il y a de bon marché.

Même si certains meubles feront alors quelque peu injure au bon goût, il est possible, avec un peu de talent, d'aménager un intérieur charmant pour une somme très modeste.

Notons que le style «meuble en kit» popularisé depuis quelques années s'intègre très bien à notre optique «d'ameublement minimal». Prenons l'exemple de Pierre qui a meublé son appartement dans un style plus ou moins «design» avec des meubles qu'il a fabriqués avec des panneaux de bois peints. Il a acheté au magasin les lampes, les chaises et les affiches. Pour environ 350 $, non compris le matelas et le téléviseur, il s'est aménagé un très joli trois pièces qui a l'air d'avoir coûté beaucoup plus. Il est bien évident qu'un tel ensemble vieillira assez mal, mais vu la faiblesse de l'investissement initial on pourra facilement le remplacer. Le coût total de ce genre d'ameublement ressemble à ceci:

- 3½ - 4½ 350 $ de meubles + 150 $ pour une télé d'occasion
  +75 $ matelas d'occasion = 575 $

Si l'on considère qu'un tel ensemble sera remplacé en moyenne après 8 ans

Coût du capital à 10 %	57,50 $
Dépréciation 575 $ ÷ 8 =	71,88 $
Coût annuel total	129,38 $

• Bungalow. Si l'on considère qu'on peut meubler un bungalow de la même manière pour 1 000 $.

Coût du capital à 10 %	100 $
Dépréciation 1 000 $ ÷ 8 =	125 $
Coût annuel total	225 $

Certains réussissent à faire beaucoup mieux.

Une autre façon de voir ce genre d'ameublement est d'investir 200 $ au départ et en moyenne 100 $ en ajouts tous les ans, améliorations et remplacement. Ceci revient à peu près au même.

• 3½ — 4½

Coût du capital à 10 %	20 $
Dépréciation 200 $ ÷ 8 =	25 $
100 $ par année	100 $
Coût annuel total	145 $

• Bungalow, 300 $ investis au départ et 180 $ par année en ajouts

Coût du capital à 10 %	30,00 $
Dépréciation 300 $ ÷ 8 =	37,50 $
180 $ par année	180,00 $
Coût annuel total	247,50 $

Ce genre de mobilier présente, en plus de son faible coût annuel, tous les avantages associés à sa faible valeur intrinsèque; on n'a pas besoin de l'assurer, de l'entretenir ou même d'y faire attention. Ces détails peuvent avoir leur importance si vous déménagez souvent ou si vous avez des enfants en bas âge.

Une autre façon de se meubler est d'acheter tout bêtement ce qui est offert dans les grands magasins ou chez les spécialistes du meuble. C'est ce que font la plupart des gens quand ils décident de s'installer et, à plus forte

raison, de se marier. C'est généralement à déconseiller car cette façon de procéder exige un investissement substantiel et a le défaut de se démoder. Pensez au mobilier en vogue dans les années 1960 ou au début des années 1970. De quoi a-t-il l'air aujourd'hui? Ordinaire, plus ou moins laid ou carrément «kétaine»! Combien obtiendrez-vous si vous le revendez aujourd'hui, pas grand-chose peut-être?

Il n'y a pas de raison de croire que le mobilier en vogue aujourd'hui connaîtra un meilleur sort dans 10 ou 15 ans.

Le coût annuel de ce type de mobilier ressemble à ceci:

- 3½ - 4½: Matelas 300 $, télé 450 $, 1 800 $ de meubles. Total 2 550 $.

Après 12 ans le tout vaudra environ 600 $, compte tenu de l'inflation

Assurances	50,00 $
Coût du capital à 10 %	255,00 $
Dépréciation $\frac{2\,550\,\$ - 600\,\$}{12}$ =	162,50 $
Coût annuel total	467,50 $

- Bungalow: Matelas 300 $, télé 450 $, 3 200 $ de meubles. Total 3 950 $.

Après 12 ans le tout vaudra environ 900 $, compte tenu de l'inflation

Assurances	75 $
Coût du capital à 10 %	395
Dépréciation $\frac{3\,950\,\$ - 900\,\$}{12}$ =	254 $
Coût annuel total	724 $

Ce genre de mobilier revient donc environ 3,5 fois plus cher que l'idée «d'ameublement minimal». Il est tout

de même possible de réduire l'investissement initial en achetant des meubles d'occasion relativement récents. Les petites annonces des journaux et du câble sont de bons endroits où chercher. Évitez les vendeurs de meubles d'occasion car la marchandise est peu attirante et les prix sont élevés.

De cette manière il est concevable de réduire le coût annuel total d'environ 40 %, ce qui nous donne environ:

- 3½ — 4½ 280 $
- Bungalow 435 $

Une telle solution pourrait représenter un moyen terme acceptable si vous aimez ce genre de mobilier.

Une troisième façon de se meubler est dans le style classique. L'idée est que passé disons 45 ans, notre suggestion d'ameublement minimal ne plaira sans doute plus; on ne voudra pas vivre en bohème toute sa vie, même si c'est moins cher. Au point de vue économique, les styles classiques présentent une caractéristique intéressante: ils ne se déprécient pas. Les styles Louis XIV, Louis XVI, Empire, Régence ont plus de 200 ans, ce n'est pas 15 ou 20 ans de plus qui feront une différence. Le même phénomène joue aussi pour les styles art nouveau ou art déco. Comme ces deux styles sont plus récents, il est parfois possible d'acheter des pièces plus ou moins originales pour un prix acceptable.

Prenons l'exemple d'un fauteuil Louis XVI valant aujourd'hui 300 $, usagé. Que vaudra-t-il dans 25 ans? Réponse 300 $ plus l'inflation s'il ne s'est pas détérioré. Il y a des familles en Europe qui se transmettent leur mobilier de génération en génération.

Si vous croyez que l'idée fait très bourgeois, et même un peu parvenu, vous avez raison. On n'achète pas du Louis XVI pour avoir l'air pauvre! Les styles classiques

vous permettront donc de combiner un certain prestige et un coût annuel plus modeste que ce que l'on pourrait croire. Naturellement, il est préférable, dans la mesure du possible, d'acheter de l'usagé pour éviter de payer la prime du neuf. Le meilleur endroit pour le faire est généralement dans les encans tenus à l'occasion des règlements de successions et des déménagements dans les quartiers huppés. Les petites annonces peuvent aider aussi à découvrir de bons endroits.

Pour acheter ce genre de mobilier, il est essentiel d'avoir une bonne connaissance des prix. Il faut être un peu connaisseur des styles et des différents niveaux de qualité. Il faut évidemment garder la tête bien froide car dès que le snobisme se met de la partie les prix montent facilement à des hauteurs exagérées. Les prix du neuf peuvent être une référence utile mais, même là, il peut y avoir des différences substantielles d'un endroit à l'autre. Notons aussi que ce genre de mobilier devra être assuré et entretenu à l'occasion. Si l'on considère que les frais d'entretien sont compensés par l'appréciation du mobilier due à l'inflation, le coût annuel peut ressembler à ceci:

• 3½ — 4½: Coût total 3 000 $ pour quelques pièces de très faible valeur pour la cuisine, la chambre, etc. et le reste de style classique

Coût du capital à 10 %	300 $
Assurances	60 $
Coût annuel total	360 $

Évidemment, ce genre de mobilier ne convient pas à tous les goût ou à tous les âges, mais on peut tout de même affirmer que si vous pensez consacrer une somme importante à l'achat de mobilier, il vaut mieux investir dans les meubles de styles classiques que dans le mobilier contemporain.

L'électroménager

Les appareils électroménagers sont achetés fréquemment d'occasion et il est facile de comprendre pourquoi. Ils sont à la fois coûteux à l'achat et ce sont des machines très robustes. Il n'est pas rare de voir un poêle ou un réfrigérateur donner de bons et loyaux services pendant 30 ans ou plus. Évidemment, en achetant de l'usagé le risque de devoir réparer les appareils est plus grand mais ceci est largement compensé par le coût inférieur déboursé à l'achat. Comparons, par exemple, le coût de deux réfrigérateurs.

• Réfrigérateur neuf 15 pieds cubes, 800 $; la valeur résiduelle après 20 ans est de 50 $.

Coût du capital à 10 %	80,00 $
Dépréciation $\frac{800\,\$ - 50\,\$}{20}$ =	37,50 $
Coût annuel total	117,50 $

• Réfrigérateur usagé comparable, 5 ans 350 $; la valeur résiduelle après 12 ans (soyons pessimiste) est de 50 $.

Coût du capital à 10 %	35 $
Dépréciation $\frac{350\,\$ - 50\,\$}{12}$ =	25 $
Coût annuel total	60 $

On obtiendra des résultats semblables pour la plupart des appareils électroménagers. La meilleure façon d'acheter de l'électroménager d'occasion est d'acheter des modèles relativement récents dénichés dans les petites annonces. Sauf s'il s'agit d'un achat pour le chalet, j'éviterais les modèles très âgés car le risque de bris est plus grand et le trouble n'en vaut pas la peine. J'éviterais aussi les revendeurs spécialisés dans l'usagé car la marchandise est souvent trop vieille et les prix sont relativement élevés. Notez que, pour un appareil âgé, il est

souvent plus simple d'acheter un autre appareil d'occasion que de le faire réparer. Si, par contre, l'appareil est simplement défraîchi, avec un peu de courage il est toujours possible de le repeindre.

Lors de l'achat, fiez-vous à votre bon sens. Les vendeurs sont-ils des gens qui semblent faire attention à leurs choses? Vous inspirent-ils confiance? Si oui, il n'y a pas de raison de croire que l'appareil a été plus maltraité qu'il l'aurait été chez vous; sinon, voyez ailleurs.

L'électronique

Il est connu que les appareils électroniques sont moins robustes que les électroménagers; ils sont aussi plus sujets aux abus et aux vols. Pour ces raisons il est peut-être délicat d'acheter de l'électronique qui a déjà servi. Économiser est plus difficile, mais ce n'est quand même pas impossible.

Prenons l'exemple d'une télécouleur 20 pouces, en bon état et relativement récente offerte à 150 $. À ce prix vous ne risquez pas grand-chose, ça ne vaut pas la peine de la faire réparer si elle fait défaut.

En procédant de cette façon, vous vous en tirerez à meilleur compte qu'avec le neuf. Je vous suggère cependant de ne pas payer plus du tiers du prix du neuf, taxe comprise, car le risque de bris est quand même présent. Là encore je vous suggère d'éviter les modèles trop âgés. Un tel arrangement conviendra particulièrement aux personnes qui écoutent la télévision seulement à l'occasion. Si vous êtes du genre à vous servir de votre appareil 35 heures par semaine, sans doute qu'un appareil neuf vous conviendrait mieux.

Pour ce qui est des chaînes stéréophoniques, c'est un peu plus complexe car il y a plusieurs niveaux de qua-

lité. Il importe avant tout d'évaluer ses besoins. On évitera d'acheter une chaîne de grande puissance ou de grande qualité si on donne très rarement des «party» chez soi ou si on n'a pas vraiment l'oreille pour apprécier une chaîne de qualité. C'est élémentaire mais plusieurs s'y laissent prendre!

Comme la plupart des gens, vous n'avez sans doute pas besoin d'une chaîne de grande qualité. Dans ce cas sachez que certains magasins de vente par catalogue en offrent pour moins de 200 $. Il est parfois possible d'acheter de l'usagé, mais vu le prix du neuf il serait difficilement acceptable de payer plus de 100 $ pour une chaîne de qualité ordinaire. Naturellement, à ce prix une chaîne ne mérite pas d'être réparée.

Si vous êtes un mélomane averti, peut-être souhaiterez-vous une chaîne de plus grande qualité. Si vous vous intéressez aux chaînes qui valent 1 200 $ et plus neuves, il est tout à fait possible d'acheter de l'usagé. Il existe à Montréal plusieurs magasins qui offrent ce genre de matériel à environ 40 % moins cher que le prix du neuf. Ces détaillants offrent aussi une garantie sérieuse et disposent de vendeurs compétents. La fiabilité du matériel de grande qualité est nettement meilleure que celle des chaînes plus communes et je n'anticiperais pas de problème à ce niveau. Et en achetant de l'usagé vous subirez naturellement une dépréciation moindre que pour du matériel neuf.

Cependant, il y a un hic. Pour acheter du matériel d'occasion, il faut une connaissance passablement approfondie dans ce domaine. Il faut connaître les marques, les prix, la qualité, les performances, etc., et ce n'est pas donné à tout le monde. Il faut aussi garder à l'esprit qu'une chaîne de qualité, même usagée, demande un

investissement relativement substantiel, soit un minimum de 700 $ à 800 $, et probablement beaucoup plus.

Vidéo et disque compact

Ces deux produits sont relativement récents et très populaires, et pour ces raisons ils ne se donnent pas. D'abord comme la fiabilité n'est pas encore parfaite et que la diffusion demeure limitée, il n'est pas vraiment possible de les acheter usagés.

Tout ce que l'on peut faire est d'essayer de trouver les modèles les moins chers. Puis, lorsqu'on calcule le prix de revient, il faut compter le coût relativement important des disques compacts, des cassettes vidéo et des locations de cassettes vidéo.

On prétend que le disque compact est inusable mais voilà, il coûte deux ou trois fois plus qu'un 33 tours. Alors adieu l'économie! Il est possible d'en acheter d'occasion mais c'est encore deux ou trois fois plus cher qu'un 33 tours usagé. En plus, s'il faut remplacer une collection de 100 disques 33 tours par 100 disques compacts cela représente une dépense d'environ 1 500 $ à 2 000 $.

Quant au vidéo, notons que les cassettes ne sont pas données et que les locations peuvent revenir à plusieurs centaines de dollars par année. Pour résumer, je crois que la meilleure façon d'économiser quand il s'agit de disque compact et du vidéo est d'attendre quelques années, espérant que les prix baisseront.

Chapitre 6

L'alimentation

L'alimentation n'est pas à priori un domaine où il est facile de réaliser des économies. Après tout, manger ne coûte pas une fortune et nécessite une dépense absolument vitale. Par souci d'être complet, je me suis tout de même intéressé à la question.

Eh bien voilà! Pour une personne célibataire j'ai trouvé des écarts allant du simple au triple dans leurs dépenses alimentaires, soit de 15 $ à 45 $ par semaine.

Évidemment, vous me direz que si votre facture hebdomadaire passe de 30 $ à 20 $ vous aurez économisé 10 $ x 52 = 520 $ par année, ce qui est médiocre. Pour un célibataire, l'économie potentielle n'est pas énorme, mais pour une famille cela peut être plus intéressant. Si pour quatre personnes la facture hebdomadaire passe de 125 $ à 90 $, ça fait 35 $ x 52 = 1 820 $ par année, ce qui est tout de même plus substantiel.

Dans ce domaine les recettes pour économiser sont archi-connues, et pour cette raison plusieurs voudront sauter ce chapitre. Pour le bénéfice de ceux qui ne sont pas nés avec une calculatrice dans la tête, je rappelle ici quelques vérités élémentaires souvent oubliées.

Où acheter?

Le détaillant par excellence est naturellement le supermarché mais, dans certains cas, il peut y avoir des alternatives intéressantes, par exemple:

• *Le magasin-entrepôt.* Les prix y sont parfois très intéressants selon les articles. Il faut cependant noter que ce genre de magasin est souvent mal situé et qu'il faut s'y rendre en voiture. Il faut donc que l'économie que vous faites soit supérieure à l'essence dépensée pour vous y rendre. Et ce genre de magasin vend uniquement en grand format, ce qui ne conviendra pas à tous. Certains aussi exigent qu'on achète une carte de membre; il faudra alors que l'économie annuelle justifie un tel achat. Malgré tout, pour certaines personnes et pour certains articles, la formule peut être intéressante et mérite certainement qu'on l'examine.

• *Les marchés publics.* Voici une véritable institution qui a survécu à travers les siècles. Pour ceux que cela intéresse, il est possible de faire certaines économies en achetant dans un marché public, mais il ne faut pas rêver. Les marchés publics sont surtout intéressants en saison. Les produits sont plus abondants et les économies plus substantielles. Hors saison, le contact perd de son intérêt car les prix ressemblent beaucoup à ceux du supermarché.

Il ne faut jamais oublier le temps consacré au déplacement ni l'essence dépensée. Si l'idée peut présenter

un intérêt folklorique il ne faut pas compter là-dessus pour faire de grosses économies.

Le choix des aliments

Certains aliments reviennent moins cher que d'autres, mais dans quelle mesure? Pour en avoir le coeur net, j'ai fait ma petite enquête et j'en conclus que des économies très substantielles sont possibles si l'on fait un choix judicieux de ses aliments. J'ai procédé de la façon suivante. J'ai d'abord relevé les prix d'un certain nombre d'aliments dans une épicerie. Dans tous les cas j'ai choisi un format avantageux et la marque du magasin. Comme mon enquête était pour fins de comparaison, je n'ai pas tenu compte des spéciaux occasionnels. Les prix indiqués peuvent avoir varié au moment où vous lirez ces lignes.

Dans un deuxième temps, j'ai noté pour chaque aliment sa teneur en calories, protéines, sucre et graisses, m'inspirant du *Guide alimentaire canadien*. À partir de ces données, j'ai calculé pour chaque article le nombre de calories pour 1$, le nombre de grammes de protéines pour 1$, le nombre de glucides et de graisses.

Par exemple, si nous lisons la deuxième ligne du tableau de la page 96 nous voyons que, pour une valeur de 1$ de lait entier, nous obtenons 660 calories, 35,5 g de protéines, 50 g de glucides et 36 g de graisses. Plus les chiffres sont élevés, plus nous en avons pour notre argent.

		kg Cal/ $	g prot. / $	g gluc. / $	g lip. /$
Lait au chocolat	1,53 $/ 1 l	575	22	71,4	23,5
Lait entier	3,83 $/ 4 l	660	35,5	50	36
Lait 2 %	3,63 $/ 4 l	564	38	55	22
Yaourt aux fruits	0,91 $/ 175 g	136,5	67	9,6	7,5
Oeuf gros frit-beurre	1,63 $/ 12	611	39,8	3,7	47,1
Boeuf haché maig. cuit	5,69 $/ kg	385	48,2	0	20
Boeuf haché rég. cuit	4,37 $/ kg	654	55,4	0	46,5
Les autres sortes de boeuf ont des contenus en éléments nutritifs semblables.					
Porc haché rég. cuit	5,05 $/ kg	582	49,5	0	41
Poulet (cuit) rôti	4,05 $/ kg	469	71,4	0	18,3
Viande cheval, hachée	2,62 $/ kg	424	80,15	3,8	7,6
Cretons	2,99 $/ 300 g	378	14,6	1,3	34,5
Pâté de foie en cons.	2,02 $/ 198 g	313	13,9	1,5	27,4
Saucisse au boeuf	2,69 $/ 450 g (12)	662	23	4,5	61
Fèves au lard en cons.	1,45 $/ 796 ml	722	36	112,4	15,4
Arachides	2,00 $/ 400 g	1 134	51,4	32,4	98,4
Beurre d'arachides	4,00 $/ kg	1 478	71,25	39,50	128
Patate bouillie	3,99 $/ 9,07 kg	1 917	43	457	2,3
Frites congelées	2,76 $/ 1,5 kg	1 207	19	184	48
Banane	1,32 $/ kg	697	7,6	177	3,8
Jus d'orange concentré	1,51 $/ 341 ml	184	2,4	39	0
Pommes	2,68 $/ kg	220	0,7	57	1,5
Pain de blé entier	1,34 $/ 675 g	1 214	45,8	248	13
Flocon de maïs	2,39 $/ 675 g	1 042	47,25	243	0,6
Riz blanc cuit	4,29 $/ 1,4 kg	356	6,5	79	0,3
Nouilles de spaghetti	1,76 $/ 900 g	568	17,4	118	2
Biscuits aux bris. choc.	3,09 $/ 350 g	443	5,2	58	21
Biscuits guimauve	3,19 $/ 300 g	397	3,9	70,2	12,8
Biscuits au beurre	3,35 $/ 600 g	819	10,9	127	30,3
Crème glacée vanille	4,35 $/ 2 l				
Gâteau commercial	3,12 $/ 510 g	423	9,3	97	
Soupe poulet/ nouilles	0,78 $/ 289 ml	468	25,5	59	15,4
Margarine	1,75 $/ 907 g	3 726	4,1	2,6	415
Mayonnaise	4,61 $/ l				
Confiture	3,09 $/ 500 ml	593	1	153	
Bière	6,00 $/ 6 x 340 ml	150	1,04	12,6	
Cola	3,49 $/ 6 x 750 ml	521	134		

Je ne vous suggère pas de faire ce genre de calculs chaque fois que vous faites votre épicerie, mais ce tableau

a tout de même le mérite de fournir une référence objective.

Les conclusions qui se dégagent ne surprendront personne:

- La plupart des aliments préparés sont très chers, particulièrement les soupes, la crème glacée, les gâteaux, les dîners congelés, les biscuits et les boissons gazeuses. Et la plupart de ces aliments étant déconseillés par les diététistes c'est une raison de plus pour les éviter, dans la mesure du possible.
- Les aliments les plus économiques en termes de calories au dollar et en termes de protéines au dollar sont surtout des aliments dits «de base». Citons le beurre d'arachides, les arachides, le pain, les pommes de terre, les frites congelées et certains types de céréales. Vous remarquerez que ces aliments sont des aliments qu'un diététiste pourrait vous suggérer. Et raison de plus si vous respectez certaines proportions.

Les spéciaux

On le sait, les grands formats et la marque du magagin sont plus avantageux, mais les économies réellement substantielles se font souvent lorsqu'on profite des spéciaux.

Certains vont acheter une marchandise uniquement parce qu'elle est en solde. Ce n'est évidemment pas la meilleure façon de procéder. Pour qu'un solde soit réellement intéressant, il doit remplir les deux conditions suivantes:

1. Il doit être relativement substantiel. Un solde de 5 ou 7 % ne présente guère d'intérêt.

2. Le solde doit porter sur un article intrinsèquement intéressant. Cela peut être un des aliments de base dont nous avons parlé, ou encore des aliments qui ajoutent réellement au repas, les viandes en particulier. Un solde, même substantiel sur un aliment très cher au départ comme un dîner congelé, n'est pas particulièrement avantageux.

Si un solde particulièrement intéressant se présente, il vient à l'esprit de le stocker dans la mesure où c'est possible. Il faut aussi éviter de tomber dans l'autre extrême qui est de s'approvisionner dans quatre épiceries différentes pour profiter de tous les rabais et de tous les coupons. Règle générale, ça ne vaut pas la peine car vous consacrerez quatre heures à faire votre commande pour épargner 5$ ou 10$ en bout de ligne.

Comme vous vous en doutez, faire son marché de façon économique n'a rien de bien sorcier. On combinera un choix d'aliments judicieux avec une exploitation systématique et rationnelle des spéciaux et, à l'occasion, on ira faire un tour au marché public ou au magasin-entrepôt.

En procédant de la sorte vous obtiendrez rapidement des résultats positifs.

Chapitre 7

Les loisirs

Voici un sujet quelque peu délicat. Les loisirs sont quelque chose de très personnel. Si l'on n'a pas nécessairement une voiture par goût ou si l'on ne fait pas tel travail par goût, on a nécessairement des loisirs par goût. Et si vous aimez tel ou tel loisir, ce n'est pas moi qui vais vous en faire démordre.

Pour cette raison il est souvent difficile de réduire ses dépenses au chapitre loisirs plus qu'ailleurs. Mais il est quand même possible de les réduire dans une certaine mesure. Ce chapitre présente quelques suggestions. D'abord le bon sens suggère d'éviter, dans la mesure du possible, certains hobbys très dispendieux, par exemple:

• *Le ski alpin.* Il vous faudra un équipement élaboré et coûteux, il faut payer pour le transport et pour les remonte-pentes, sans oublier l'argent dépensé dans les restaurants et les hôtels des environs. Certains vont

même jusqu'à s'acheter un condo au gros prix qui ne servira essentiellement qu'à faire du ski. Sans aller jusque là on peut estimer qu'un amateur assidu peut très bien dépenser 3 000 $ ou même 4 000 $ par année pour le ski, si on additionne l'ensemble des coûts. Si vous gagnez 20 000 $ après impôt, c'est 15 % de votre salaire qui y passe. Vu d'une autre façon, vous travaillez deux mois sur 12 pour le ski. C'est quand même un peu fort, non?

• *Le 4 x 4.* Cette activité demande l'achat d'un véhicule tout-terrain coûteux et glouton en essence. Son utilisation sur des terrains difficiles occasionne nécessairement des réparations, relativement fréquentes et coûteuses. Un tel hobby peut vous coûter facilement 5 000 $ ou 6 000 $ par année. J'ai déjà vu quelqu'un qui gagnait environ 12 000 $ net par an s'adonner à cette activité.

• *Le cas du matérialiste endurci.* Assez fréquemment l'amateur de ski fera aussi de la planche à voile, de la photo, il s'achètera une chaîne stéréo très coûteuse, voudra avoir une voiture sport dernier cri et s'inscrira de façon générale à toutes les fantaisies de l'heure.

Souvent le même individu cherchera la meilleure performance technique possible dans sa voiture, dans sa chaîne stéréo ou dans son appareil-photo. Pourtant, nos ancêtres des années 1950 skiaient avec l'équipement primitif de cette époque et s'amusaient autant que nous. Si on combine toutes ces dépenses, il est très concevable de consacrer 10 000 $ ou même 15 000 $ par année à ses loisirs.

On pourrait multiplier les exemples, mais disons que si un loisir en particulier commande plus de 10 % de votre revenu net il est normal que vous vous posiez des questions. Si c'est votre cas et si vous aimez trop votre hobby pour réduire sensiblement la somme que vous y consacrez, pourquoi ne pas en faire un revenu d'appoint ou

même y travailler à temps plein. Par exemple si vous aimez le ski, vous pouvez songer à devenir moniteur ou même à diriger une école de ski.

Évidemment, ce genre de solution n'est pas à la portée de tout le monde car il y aurait plus de moniteurs que de skieurs. Mais il en est des loisirs comme de toute chose. Il y a une façon économique de satisfaire ses goûts comme on peut y mettre le prix.

J'en reviens à mon exemple favori, le ski, pour illustrer la chose s'il en était besoin. Certains s'achèteront un équipement d'occasion et iront skier en autobus avec une école de ski. Dans ce cas, le coût annuel sera sans doute très raisonnable. D'autres s'achèteront un équipement dernier cri, iront dans les centres de ski les plus chers et finiront leur journée dans les restaurants des environs. Les deux ont fait du ski mais le coût annuel de chacun est très différent! Et celui qui s'amuse le plus n'est pas nécessairement celui qui a dépensé le plus.

Restaurants, sorties, etc.

Certains dépensent de véritables fortunes de cette façon. «On ne vit qu'une fois, disent-ils, il faut en profiter.» Cela est indiscutable, mais un peu d'observation m'amène à conclure que cela n'a pas tellement de rapport. Je ne peux m'empêcher de raconter deux histoires à ce sujet.

J'ai fait la connaissance déjà d'une charmante personne qui recevait beaucoup chez elle. Elle organisait des soupers où tout le monde apportait un petit quelque chose. De cette façon notre habile cuisinière réussissait de plantureux repas qui revenaient à 4$ ou 5$ par personne, vin compris. Elle préférait cela aux restes apprê-

tés, servis dans la plupart des restaurants. Elle a d'ailleurs une vie sociale beaucoup trop intense pour fréquenter de tels endroits.

J'ai aussi un ami un peu excentrique qui aime l'ambiance des grands hôtels. Il en affectionne un en particulier situé rue Sherbrooke, à Montréal. Cet établissement, concurrent direct du Ritz Carlton, n'est pas un endroit que l'on recommande normalement à quelqu'un qui veut économiser. Mais voici, notre ami se commande deux ou trois cafés pendant la soirée pour une facture totale dépassant rarement les 8 $. C'est cher du café, direz-vous, mais la soirée lui coûte moins cher qu'une soirée à la brasserie par exemple.

Ce qui coûte cher en ce domaine, ce n'est pas d'aller au restaurant quatre fois l'an (100 $ par année?) mais plutôt de prendre l'habitude d'y aller souvent. Si vous y allez quatre fois par semaine que ce soit par affaires ou pour la détente, eh bien (4 x 12 $) x 52 semaines = 2 496 $ par an ce qui représente peut-être une part substantielle de votre revenu net. Et si vous y allez fréquemment il est normal que vous l'appréciiez moins. Malheureusement, ce genre d'habitudes ne se perd pas facilement.

Voyages

Si l'on veut voyager, on peut opter pour les grands hôtels, les billets d'avion de première classe, la location d'une voiture, et le reste. N'oublions pas les restaurants, les boutiques dans les aéroports et le magasinage que certains ne peuvent s'empêcher de faire. Comme les voyages sont une occasion de détente, le touriste est dans un état d'esprit tel qu'il fait beaucoup moins attention à ses sous que normalement. Après tout, on est en vacances! Plusieurs, lorsqu'ils sont en voyage, feront des dépen-

ses qu'ils n'auraient jamais faites chez eux. Tous les marchands du monde ont l'oeil ouvert et ils en profitent.

Mais on peut voyager à moins de frais. Pour l'hébergement, on peut trouver dans la plupart des pays des hôtels de deuxième catégorie tout à fait convenables. Le plus avantageux serait de connaître des gens sur place en mesure de vous héberger. Dans la même veine il est toujours possible de profiter en Floride du condo de tonton, par exemple, quitte à lui offrir une modique somme.

Quant au transport, il faut savoir profiter au maximum des rabais de dernière minute offerts par certaines agences spécialisées. Les voyages de groupe peuvent être aussi avantageux. Notons qu'il existe d'excellents guides sur le sujet tels que: *Sleep Cheap Guide to Europe, Mexico and Guatemala on 20 $ a day*, etc. Quant à la nourriture, si vous allez à l'épicerie au Québec, vous pouvez le faire ailleurs. Ce n'est pas parce qu'on est en voyage que l'on doit nécessairement manger au restaurant matin, midi et soir.

Si l'on additionne tout cela, l'épargne peut être considérable. Une personne peut dépenser 2 000 $ pour un voyage de trois semaines en Europe, alors qu'une autre fera un voyage presque identique pour seulement 850 $. Ça s'est déjà vu!

On peut conclure que le loisir n'est pas un domaine où il est psychologiquement facile de réduire ses dépenses. Cependant, si on analyse la chose avec l'oeil rationnel d'un observateur neutre, les économies possibles peuvent être, dans certains cas, relativement substantielles. Même si vous ne réduisez pas véritablement vos dépenses de loisirs, une telle analyse peut vous permettre à tout le moins de tirer le maximum de chaque dollar dépensé.

Chapitre 8

Le crédit

D'abord quelques idées générales. En dehors du cas particulier d'une hypothèque, pourquoi avez-vous besoin de crédit? Si vous suivez un tant soit peu les suggestions de ce livre, vous n'avez probablement pas besoin de crédit à la consommation, vous disposez sans doute de suffisamment de liquidités pour vous permettre de régler vos achats au comptant.

Si vous avez malgré tout des dettes à la consommation, c'est peut-être le symptôme que vous dépensez trop. Qui paie ses dettes...

Attardons-nous aux conséquences fiscales du crédit. Au chapitre 2 nous avons souligné l'attrait fiscal qu'il y a à payer son hypothèque. Le même raisonnement vaut pour le crédit à la consommation, le prêt auto ou même le prêt étudiant. Disposer de 10 000 $ en obligations d'épargne à 10 % en dehors du REER d'un côté, et de

10 000$ à 12% de dettes diverses de l'autre côté, la somme totale est 0, n'est-ce pas? Mais les intérêts de vos obligations d'épargne sont imposables alors que les intérêts de votre emprunt ne sont pas déductibles. Donc si vous avez des dettes personnelles, le placement le plus avantageux en dehors du REER est de les payer en commençant par celles qui ont le taux d'intérêt le plus élevé.

Comme les dettes personnelles ont normalement un taux d'intérêt plus élevé qu'une hypothèque, ce sont ces dettes qu'il faut régler en priorité. Examinons plus en détail les différentes formes de crédit.

Les cartes de crédit

Quand une personne a des problèmes d'endettement, la première chose qu'on lui dit est de détruire ses cartes de crédit. Je crois que c'est clair. En plus de l'incitation à la dépense, les cartes de crédit génèrent des taux d'intérêt autour de 18% sur les soldes non payés, ce qui est exorbitant. Pour les achats courants, je préfère de loin les cartes de débit qu'on utilise aux guichets automatiques. Le premier avantage est d'ordre pratique: la perte ou le vol d'une carte de guichet ne causent aucune inquiétude alors que le vol d'une carte de crédit peut coûter très cher. Et comme la carte de débit ne comporte pas d'emprunt, il n'y a pas d'intérêt à rembourser.

Cependant, l'avantage le plus important est d'ordre psychologique. Avec une carte de débit on voit son compte en banque baisser et l'argent nous filer entre les doigts, ce qui a un effet salutaire. J'ajoute que vous risquez moins d'accumuler des dettes que celui qui a de multiples cartes de crédit.

Si vous devez absolument avoir une carte de crédit (par exemple pour les commandes par téléphone) n'en ayez qu'une, si possible, que vous garderez à la maison.

Le crédit des marchands

Il s'agit généralement de prêts pour des articles tels que chaînes stéréophoniques, articles d'ameublement et appareils électroménagers. Ces prêts sont normalement consentis chez un détaillant pour le compte d'une compagnie de finance à des taux réels de l'ordre de 20 %.

Payer un tel taux est carrément ridicule. Mentionnons que la plupart des articles se déprécient rapidement et peuvent être achetés d'occasion pour nettement moins cher. Et plusieurs de ces articles sont loin d'être une nécessité.

Si vous achetez ainsi un article coûteux, d'utilité discutable, qui se déprécie plutôt rapidement et qu'en plus vous payez 20 % d'intérêt, mon opinion est que vous vous faites avoir.

Le prêt auto

Une voiture peut normalement être financée par une banque ou par le manufacturier, si c'est une voiture neuve, à des taux de l'ordre de 13-14 %. La voiture neuve est plus facile à financer qu'une voiture d'occasion, mais elle revient beaucoup plus cher comme nous l'avons vu au chapitre 1.

Ne vous laissez pas impressionner par les facilités de crédit offertes par le vendeur, ça ne compensera pas pour une voiture inutilement coûteuse. Étudiez toutes les facettes de l'achat qu'on vous propose. Ce crédit est un détail technique. Si vous êtes le moindrement solvable, il vous sera toujours facile de faire financer votre achat par une institution financière ou une autre. L'achat d'une voiture en est un des plus faciles à financer si besoin il y a.

Le prêt personnel

Si votre crédit est bon et si vous avez un emploi stable, la banque vous fera un prêt sans trop de problème et à un taux raisonnable. La publicité des banques vous encouragera même à le faire; on vous parlera de prêt-vacances, de prêt-bateau, de prêt grandes dépenses, etc.

Un prêt personnel peut être très utile si vous avez besoin de liquidités pour contribuer à votre REER. Cependant, si c'est pour des vacances, etc., la question à se poser est la pertinence de la dépense pour laquelle vous empruntez. Si vous êtes dans cette situation demandez-vous s'il n'est pas possible de faire les choses pour moins cher et de se passer de prêt.

Les hypothèques

Si, considérant toutes les facettes de la question, vous décidez d'acheter une maison, il est très probable que vous serez dans l'obligation de contracter une hypothèque. Il en existe plusieurs sortes: ouvertes, fermées, à taux fixe. Essayons de mettre de l'ordre dans tout ça.

1. *Hypothèque ouverte ou fermée.* Une hypothèque ouverte vous donne le privilège de la résilier n'importe quand sans pénalités. Une hypothèque fermée grève l'immeuble jusqu'à la date fixée par le contrat. Pour cette raison elle coûte environ 1/2 % moins cher. À moins d'être en train de vendre votre maison vous devez contracter une hypothèque fermée.
2. *Remboursement au mois ou à la semaine.* Certaines banques offrent la possibilité de rembourser votre hypothèque à la semaine plutôt qu'au mois. Cela ne fait guère de différence de payer au mois ou à la semaine, mais ça peut vous faire sauver un montant apprécia-

ble en intérêts. Lorsque la chose est possible demandez une hypothèque à la semaine.

3. *Amortissement de 10, 15 ou 25 ans.* Une hypothèque résidentielle est toujours amortie sur une période variant de 5 à 30 ans. C'est dire que, dans vos paiements mensuels, il y a toujours une part de capital. Cette part de capital est évidemment une forme d'épargne. Choisir un amortissement plus court revient au même qu'épargner tous les mois; cependant, au point de vue psychologique il est souvent bien plus facile de choisir un amortissement plus court que d'épargner à chaque paye. Historiquement l'épargne de la majorité des ménages s'est constituée de cette façon. En plus il y a des avantages fiscaux si vous remboursez votre hypothèque comme nous l'avons vu au chapitre 3. Pour toutes ces raisons je vous suggère de choisir l'amortissement le plus court possible si vous n'êtes pas trop serré.

4. *Termes de 1 an ou de 5 ans.* Voici un choix qui embarrasse bien des gens. Après tout, il est bien difficile de prévoir la direction que prendront les taux d'intérêt.

Voici un exemple de taux offerts par une institution financière:

1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
11 %	11,5 %	11,75 %	12 %	12,25 %

Certains essaieront de vous faire peur en vous parlant de 1981 alors que les taux sont montés à 18-20 %. Dites-vous bien que cela ne s'était pas produit depuis 1838 et que les chances pour que ça recommence sont statistiquement très minces. Faisons quelques comparaisons avec les chiffres du tableau:

- *Entre 1 an et 2 ans.* Pour regretter la décision de l'avoir pris à 1 an, il faudrait que l'année prochaine les taux pour 1 an dépassent 12 %.
  En effet, $\frac{11\% + 12\%}{2} = 11{,}5\%$

C'est possible mais ce n'est pas probable.

- *Entre 1 et 5 ans.* Pour regretter la décision de l'avoir pris à 1 an, il faudrait que le taux annuel moyen des quatre années suivantes dépasse 12,5 %.
  En effet, $\frac{11\% + 4\,(12{,}5\%)}{5} = 12{,}25\%$

Encore là c'est possible mais c'est historiquement assez improbable.

Autre considération. Au chapitre 2 nous avons calculé le coût annuel d'une maison grevée d'une hypothèque de 1 an. Si vous prenez une hypothèque de 5 ans, le coût annuel augmente et le prix de la maison peut dans certains cas devenir prohibitif. Reprenons un exemple du chapitre 2.

Hypothèque 1 an		*Hypothèque 5 ans*	
Intérêts sur 75 000 $ à 11 %	8 250 $	75 000 $ à 12,25 %	9 187,50 $
Coût du capital 25 000 $ à 10 %	2 500	25 000 $ à 10 %	2 500,00
Taxes totales	2 000		2 000,00
Assurances	400		400,00
Entretien	800		800,00
1 162,50 $ par mois ou	13 950 $	1 241 $ par mois ou	14 887,50 $
Appréciation de 4 %	−4 000		−4 000,00
829,17 $ par mois ou	9 950 $	907,29 $ par mois ou	10 887,50 $

Il est prouvé historiquement qu'emprunter à court terme revient moins cher à la longue. Cependant, si vous empruntez à plus court terme, votre paiement variera avec les années; il faut donc que votre budget soit assez large pour accommoder les variations. Si vous pouvez,

par exemple, prendre un amortissement de 25 ans, l'année où les taux sont plus élevés et de 15 ans les autres années, très bien. Si, par contre, vous n'avez aucune réserve et que votre budget soit à ce point serré que vous ne pouvez pas accommoder la moindre variation dans votre paiement hypothécaire, vous devrez prendre un terme de cinq ans.

À mon humble avis, cependant, si vous êtes serré à ce point c'est que la maison est trop chère pour vous ou que vous vivez au-dessus de vos moyens.

Les institutions financières vous recommanderont un terme de cinq ans pour la bonne et simple raison qu'elles feront de l'argent avec vous pendant cinq ans au lieu d'un an. Ceci ne doit pas vous influencer. Il est d'ailleurs bon de magasiner les taux d'une institution à l'autre car 0,5 % de plus ou de moins représente pas mal d'argent au bout de l'année. (375 $ par an dans notre exemple.)

Chapitre 9

L'emploi

Ce chapitre est destiné à attirer votre attention sur un aspect souvent négligé dans le choix d'un emploi. Il s'agit des dépenses inhérentes à un emploi. Vous l'avez sans doute remarqué, certains emplois entraînent plus de dépenses que d'autres, de sorte que deux emplois apparemment identiques peuvent être très différents financièrement en bout de ligne.

Considérer uniquement le salaire brut ne suffit pas. Il faut tenir compte du salaire net après impôt et après dépenses.

Un point commun à ces dépenses est que, règle générale, on ne les évalue aucunement. On peut apprécier une voiture pour les loisirs qu'elle procure mais pas l'essence dépensée pour se rendre au travail. Ajoutons que, pour la majorité des salariés, ces dépenses ne sont pas déductibles d'impôt. C'est donc avec de l'argent

après impôt qu'il faut les payer. Je classe ces dépenses en trois catégories:

- Dépenses liées au transport.
- Dépenses liées au logement.
- Dépenses liées au standing général.

Dépenses liées au transport

Pour illustrer mon propos je me contenterai d'un exemple.

Sylvie est secrétaire principale dans un bureau du centre-ville de Montréal. Elle est célibataire sans enfants, et pour se rendre au travail elle prend le métro.

Elle gagne présentement 18 500 $ après impôt. On lui propose un emploi alléchant dans le West-Island où elle gagnerait 20 500 $ après impôt, ce qui correspond à une augmentation de près de 4 000 $ de son salaire brut.

Naturellement, pour travailler en banlieue elle devra acheter une voiture qui lui coûtera au bas mot 3 500 $ par année. Comparons:

	«Elle reste en place»		«West Island»
Salaire net	18 500 $		20 500 $
Transport	CAM 393	Auto	3 500
Net disponible	18 107 $		17 000 $

Nous constatons que son revenu net disponible est moins élevé dans le deuxième cas malgré un salaire brut supérieur de 4 000 $. On comprend l'importance d'effectuer ce genre de calcul avant d'accepter n'importe quel emploi. Ceci est particulièrement vrai pour les emplois en banlieue et dans les petites villes. Il faut aussi faire attention à tous les emplois qui réclament un kilométrage

élevé soit à cause de leur localisation géographique, soit à cause de la nature même de l'emploi.

Dépenses liées au logement

Prenons l'exemple de Jean-Claude, un jeune comptable célibataire sans enfants qui travaille au centre-ville de Montréal. Il gagne 23 000 $ nets après impôt et habite un studio assez modeste dans un quartier récemment rénové qui lui coûte 325 $ par mois tout compris. On lui propose un excellent emploi à Toronto où il gagnerait 28 500 $ après impôt compte tenu de la fiscalité ontarienne. Mais voilà, un studio équivalent à Toronto coûte 980 $ par mois tout compris.

Et comme tout coûte un peu plus cher à Toronto à cause des loyers et du coût de la main-d'oeuvre, Jean-Claude prévoit dépenser environ 500 $ de plus par année pour acheter les mêmes choses qu'à Montréal. Voyons ce que ça donne:

	Montréal	*Toronto*
Salaire net	23 000 $	28 500 $
Logement	3 900	11 760
«Tout est plus cher»		– 500
Net disponible	19 100 $	16 240 $

Donc, avec un salaire brut de près de 10 000 $ de plus, Jean-Claude aurait un revenu net disponible, après impôt et dépenses, inférieur de près de 3 000 $. Évidemment, plus une région est prospère plus vous avez des chances d'y trouver un emploi, mais plus une région est riche, plus les loyers sont chers. Ceci est tellement vrai qu'à Terre-Neuve en 1987 avec 7,1 % de chômage, 80,1 % des gens étaient propriétaires, les maisons avaient en moyenne 6,05 pièces et 71 % des gens avaient leur mai-

son libre d'hypothèque. Le prix moyen des maisons était inférieur à la moyenne canadienne.

À l'autre extrême, en Ontario à la même date, avec 5 % de chômage, seulement 62,8 % des gens étaient propriétaires, les maisons avaient en moyenne 5,89 pièces et seulement 49 % des gens avaient leur maison libre d'hypothèque. Ce prix moyen des maisons était très supérieur à ceux de Terre-Neuve.

Ceci signifie que si l'on mesure la prospérité en pieds carrés habitables, les Terre-Neuviens étaient plus riches que les Ontariens! La prospérité n'a donc pas que des bons côtés.

Évidemment, j'ai pris un exemple extrême pour illustrer mon point de vue, mais il est bon de faire ce genre de calcul pour tout nouvel emploi qui demande de se loger ailleurs. Même si l'on reste au Québec, d'une ville à l'autre ou même d'une banlieue à l'autre les différences peuvent être substantielles. N'oubliez pas qu'une différence de 120 $ par mois représente près de 3 000 $ de salaire brut si vous êtes taxé au taux marginal de 50 %. Notez également que si vous partagez un appartement à peu de frais, ce ne sera pas nécessairement possible dans une autre ville, par exemple.

Dépenses liées au standing général

Il y a des emplois où on doit, par la force des choses, maintenir une certaine image. Sont particulièrement touchés les cadres, les professionnels et les représentants. Et maintenir une certaine image peut coûter cher. Par exemple, on n'ira pas travailler dans un grand bureau de comptables habillé n'importe comment, même si on est secrétaire. Si, en plus, vous pensez gravir les échelons et impressionner les clients, votre apparence devra

être impeccable, et une apparence impeccable coûte nécessairement plus cher. Pensons maintenant aux dîners d'affaires. Il est bien difficile de refuser un dîner en compagnie de vos supérieurs, ce sont eux qui décident de vos promotions. Mais des dîners d'affaires à 15 $ ou 20 $ reviennent cher en bout de ligne, surtout s'ils ne sont pas déductibles d'impôt si vous êtes salarié. C'est en tout cas plus cher que ce que ça coûte à la personne qui se contente d'apporter un lunch. Ça peut même aller plus loin. Si, pour bien paraître, vous vous sentez dans l'obligation de venir au travail dans une voiture luxueuse, ça coûte plus cher qu'en métro! Et si pour imiter vos collègues vous habitez tel ou tel type de maison dans tel ou tel quartier, ça peut vous revenir plus cher qu'à quelqu'un d'autre.

Quand on calcule tous ces autres frais, la somme peut représenter une portion substantielle du salaire net. Une brève estimation permettra de se faire une idée.

2 dîners d'affaires par semaine: 2 x 20 $ x 50 semaines	2 000 $
3 repas normaux au restaurant: 3 x 5 $ x 50 semaines	750
Garde-robe supplémentaire	1 500
Voiture assez luxueuse	6 000
Logement, frais supplémentaires	2 000
Dépenses de standing diverses (voyages, etc.)	1 500
	13 750 $

Si à titre de PDG vous gagnez 500 000 $ par année, ce genre de calcul vous paraîtra sûrement mesquin. Cependant si, à titre de cadre moyen, vous gagnez entre 30 000 $ et 70 000 $ brut par année, vous pourrez facilement travailler quatre mois ou même huit mois sur 12 pour le «standing».

On l'aura deviné, ces dépenses sont particulièrement insidieuses et difficiles à contrôler. Mais être cadre dans

une grande entreprise exige toujours une part de conformisme. Si vous vous faites prendre à ce jeu, vous êtes cuit, vos épargnes y passeront. Cependant, l'expérience démontre qu'il y a toujours quelques fins renards qui réussissent à bien paraître sans qu'il leur en coûte trop cher. Nous en reparlerons dans un prochain chapitre.

Chapitre 10

Exemples pratiques

Examinons maintenant quelques situations concrètes qui illustrent les sujets dont nous avons parlé. Ces exemples pourront servir en même temps de points de comparaison pour votre budget. Pour simplifier les choses et pour comparer des comparables j'ai choisi des célibataires et des couples sans enfants.

1. Sylvain: Professionnel habitant une petite ville des Cantons de l'Est. Il gagne environ 30 000 $ brut par année. Il vient à Montréal toutes les fins de semaine pour voir sa petite amie.

Loyer 3½, habite seul. 350 $ par mois, chauffage et électricité compris	4 200 $
Téléphone avec interurbains fréquents 15 $/sem.	780
Entretien général du logement 10 $ par mois	120
Meubles, par année	50
Épicerie pour 5 jours seulement, 25 $ par sem.	1 300

Vêtements		300
Sorties, loisirs et divers (restaurants, films, livres, etc.) 35 $ par semaine		1 820
Automobile neuve, Toyota Tercel, payée 11 000 $ tout compris, fait 20 000 km par année, valeur de revente après 3 ans 5 500 $		
Essence 18 $ par semaine	936 $	
Assurances 57 $ par mois	684	
Entretien 20 $ par mois	240	
Intérêt 12 % de 11 000 $	1 320	
Dépréciation $\frac{11\,000\,\$ - 5\,500\,\$}{3}$ =	1 833	5 013
	5 013 $	
1 132 $ par mois ou par année:		13 583 $

C'est un budget assez typique, mais on peut tout de même se demander pourquoi Sylvain a opté pour une voiture neuve? Pourquoi un 3½ alors, qu'il ne l'habite que cinq jours par semaine, surtout pour dormir? Pourquoi 25 $ par semaine d'épicerie pour cinq jours seulement?

Dans ce cas, quelques milliers de dollars d'économies sont certainement possibles, mais ce que Sylvain aurait de mieux à faire serait probablement de travailler à Montréal et de vendre sa voiture.

2. Diane est secrétaire de direction. Elle réside en couple à Montréal dans une tour d'habitation. Elle travaille au centre-ville, s'y rend en métro. Elle gagne environ 27 000 $ par année.

Loyer 4½, 368 $ par mois par personne, chauffé, éclairé, téléphone	4 410 $
Femme de ménage aux 2 semaines, divisé par 2	520
Épicerie 40 $ par semaine	2 080
Lunchs au bureau 20 $ par semaine	1 000
Câble 36 $ aux 2 mois, divisé par 2	108

Assurances feu, vol, responsabilité civile	200
Mobilier payé depuis très longtemps	0
Vêtements	2 000
Coiffeur	500
Produits de soins personnels	500
Cadeaux	500
Médicaments, divers et imprévus	360
Sorties	500
Vacances, en moyenne	600
Transport 31 $ par mois + 125 $ par année de transport interurbain	497
1 148 $ par mois ou par année	13 775 $

C'est un budget assez généreux compte tenu du fait que cette personne n'a pas de voiture. Nous remarquons particulièrement qu'elle dépense 2 000 $ en vêtements par année. Si on additionne ce qu'elle dépense pour les vêtements, la coiffure et les produits de soins personnels, ça fait 3 000 $ par année. Si on fait le calcul, on voit qu'elle travaille deux mois sur 12 après impôt pour son apparence personnelle. C'est beaucoup, non?

Nous remarquons aussi 1 000 $ de lunch au bureau et 40 $ par semaine en épicerie. Il y a aussi le loyer de 736 $ par mois à deux pour un 4½. On peut penser qu'il y a des gens qui s'arrangent mieux à ce chapitre.

Dans ce cas, c'est l'accumulation quotidienne de petites dépenses dont aucune ne semble déraisonnable en soi qui finit par coûter cher.

3. François, étudiant vivant en colocation à Montréal.

Loyer 200 $ par mois tout compris	2 400 $
Transport CAM 31 $ par mois et divers	420
Épicerie et lunch occasionnels à l'école, 18 $ par semaine	936

Loisirs (restaurants, sorties, cinéma, etc.) 25 $ par semaine	1 300
Revues, livres, disques	200
Vêtements	150
Cadeaux	85
Mobilier non amorti	50
Divers non mentionnés	300
487 $ par mois ou par année	5 841 $

Il s'agit pour François d'un train de vie «minimal». On peut honnêtement dire qu'il y a très peu de superflu dans ce budget. Cependant vous remarquerez que François est convenablement nourri, logé, chauffé, habillé, etc. Il y a cependant un hic: lorsque cet étudiant commencera à travailler il aura, vous pensez bien, de la peine à maintenir un train de vie de 5 841 $ par année! Peu de gens voudront mener une vie aussi spartiate à moins d'y être contraints. Cet exemple nous donne cependant un point de repère utile.

On voit même un montant de 1 300 $ par année pour les loisirs. À partir de ces chiffres on peut rationnellement déduire qu'un train de vie réellement minimal coûterait à peu près 5 000 $ par année (cet exemple avec 459 $ de loisirs au lieu de 1 300 $). Donc pour à peine 420 $ par mois il est tout à fait possible de vivre sans manquer de rien de ce qui est essentiel.

4. Pierre et Nathalie, un couple habitant dans un beau 3½ très bien situé au centre-ville de Montréal.

   Pierre:

Loyer 444 $ par mois, divisé par 2	2 664 $
Électricité	320
Téléphone avec interurbains fréquents, divisé par 2	200
Entretien du logement et produits hygiéniques	180

Épicerie 41,50 $ par semaine divisé par 2	1 080
Transport, CAM 31 $ par mois	372
Transport interurbain	175
Loisirs (restaurants, cinéma, sorties) 34 $ par semaine	1 768
Cadeaux, livres, disques, divers et imprévus	600
Médicaments, dentistes, lunettes	170
Vêtements	300
Mobilier amorti sur 7 ans à 2, comprend matelas et téléviseur	
— coût du capital 850 $ x 10 % = 85 $	
— amortissement 850 $ ÷ 7 = 121,40 $	
206 $ ÷ 2 =	103
661 $ par mois ou par année	7 932 $

Nathalie:

Loyer à deux	2 664 $
Électricité à deux	320
Téléphone avec interurbains à 2	200
Entretien du logement et produits hygiéniques	180
Épicerie 41,50 $ par semaine divisé par 2	1 080
Transport, CAM $ 31 par mois	372
Transport interurbain	280
Loisirs 27 $ par semaine	1 404
Cadeaux, livres, disques, divers et imprévus	450
Vêtements	500
Médicaments, dentiste et lunettes	800
Mobilier amorti sur 7 ans à 2	103
696 $ par mois ou par année	8 353 $

Ces deux exemples sont particulièrement intéressants. C'est un train de vie très économique mais pas spartiate. On note un grand nombre de douceurs, soit un beau 3½ situé près de Westmount, un budget de loisirs assez généreux et un peu de mobilier. On note également pas mal d'interurbains, de voyages dans la

province, des achats de livres et de disques, quelques vêtements, etc. En un mot, le couple n'a pas l'impression d'être dans la rue ou de se priver. Cependant, toutes les dépenses sont faites avec mesure, sans folie, juste ce qu'il faut pour rendre la vie agréable. Contrairement à l'exemple précédent, il s'agit d'un train de vie pouvant être maintenu pendant plusieurs années ce qui est d'ailleurs leur cas.

5. Benoit travaille à Montréal (dans le domaine de la télévision) environ 50 heures par semaine. Avec les heures supplémentaires, il gagne environ 45 000 $ par année. Il est célibataire et ne prend pas de REER.

Loyer 4½ avec 2 pièces doubles, 425 $ par mois y compris électricité, chauffage et téléphone à 2 lignes		5 100 $
Assurances du logement		250
Entretien du logement et produits hygiéniques		60
Épicerie, 25 $ par semaine		1 300
Automobile: Toyota Supra 1985, 14 500 $ fait environ 20 000 km par année, valeur de revente après 3 ans 8 000 $		
Essence 18 $ par semaine	1 507 $	
Assurances	900	
Entretien et réparations	1 000	
Intérêts, 12 % de 14 500 $	1 740	
Dépréciation $\frac{14\,500\,\$ - 8\,000\,\$}{3}$ =	2 167	
	7 313 $	7 313
Vêtements		850
Vacances, en moyenne		1 000
Médicaments, lunettes, dentiste et pilules de santé		280 $
Mobilier et fournitures de maison amortis sur 12 ans, 1 500 $		
Amortissement $\frac{1\,500\,\$ - 300\,\$}{12}$ =	100 $	

Coût du capital à 10 %	= 150	
	250 $	250
Système de son amorti sur 12 ans, 2 200 $		
Amortissement $\frac{2\,200\,\$ - 600\,\$}{12}$	= 133 $	
Coût du capital	220 $	
	353 $	353
Livres, magazines et disques «compact»		
35 disques compacts × 20 $	= 1 200	
Autres	= 250	
	1 450 $	1 450
Hockey: Temps de location, bâtons, équipement et aiguisage des patins		1 300
Racquetball, au total		450
Repas le midi, restaurants et cafétéria, 32 $ par semaine		1 664
Repas le soir, restaurant 3 fois par semaine, 42 $ par semaine		2 184
Sorties la fin de semaine et cinéma, 45 $ par semaine		2 340
Montant non retracé vraisemblablement dépensé en gadgets de tous genres		1 500
Ceci comprend les divers et imprévus		27 644 $

Comme vous le devinez, j'ai choisi un cas extrême. Benoit dépense tout ce qu'il gagne sans le moindre calcul. C'est aussi un parfait «yuppie». Un tel budget suppose évidemment un grand nombre d'illogismes, par exemple:

7 313 $ pour une voiture dont il n'a pas réellement besoin étant donné qu'il travaille et habite près d'un métro. Comme il gagne 24 000 $ net par année il travaille trois mois sur 12 pour sa voiture.

- 3 848 $ en repas au restaurant le midi et le soir soit 1½ mois de salaire net.

- Un logement inutilement grand où il passe très peu de temps sinon pour dormir.
- 25 $ par semaine d'épicerie alors qu'il mange toujours à l'extérieur, comment fait-il?
- Etc.

Ce qui rend ce budget particulièrement remarquable c'est que, malgré tout, Benoit ne mène pas une vie de prince. Si l'on examine les dépenses une à une on n'y voit rien de particulièrement extraordinaire mais bien une accumulation de choses ordinaires. Si l'on compare ce budget avec celui de Pierre, par exemple, on constate que Benoit dépense 3,6 fois plus mais on peut se poser la question à savoir si Benoit mène une vie bien différente de Pierre. Après tout il habite la même ville que Pierre, il habite un moins beau quartier, travaille plus fort et mange probablement moins bien. La différence justifie-t-elle un budget 3,6 fois élevé?

Je ne peux m'empêcher de constater que si Benoit menait le même train de vie que Pierre et prenait un REER de 7 500 $, Benoit pourrait économiser 24 202,50 $ par année s'il continuait comme cela 10 ans et obtenait un rendement de 10 % net sur ses placements, il accumulerait une somme de 424 298,07 $ et pourrait songer à une retraite très, très anticipée.

Chapitre 11

Valeurs et genre de vie

On s'étonnera peut-être d'entendre parler de valeurs dans un livre consacré aux finances personnelles. Un exemple démontrera la pertinence du sujet. Il s'agit d'un courtier new-yorkais qui gagne environ 600 000 $ US par année et a l'impression d'être pauvre.

C'est que, pour faire bonne figure parmi ses collègues, il lui faut absolument son condo à 1 000 000 $ US (un 5 pièces!), ses chemises à 500 $ pièce, sa voiture, ses soupers à 150 $, etc. À ce rythme, 600 000 $ c'est vite dépensé et notre ami se sent pauvre. Évidemment, à côté de ses collègues qui gagnent 1 000 000 $ ou plus par année et de ses clients milliardaires il est pauvre.

Tout ceci est parfaitement ridicule, direz-vous. On n'est pas pauvre avec 600 000 $ US par année. Pourtant,

ceci se passait en 1987, et il s'agissait d'êtres humains d'apparence normale. D'ailleurs le cas de notre courtier à 600 000 $ par année ressemble étrangement au problème de celui qui gagne 40 000 $ et en voudrait 70 000 $ ou encore à la situation du Congolais qui gagne 20 $ par mois et pense qu'avec 30 $ tous ses problèmes seraient réglés. C'est dans la nature humaine de toujours vouloir plus, mais il y a quand même des limites.

Revenons maintenant sur terre et voyons comment ceci s'applique à la vie de tous les jours. Prenons le cas de notre ami François du chapitre précédent qui dépense 5 000 $ par année. On peut raisonnablement affirmer que son budget est constitué presque uniquement de choses essentielles. Le superflu, s'il y en a, est minime.

Si l'on accepte cette donnée, on peut poursuivre le raisonnement en déduisant que toute dépense supérieure à 5 000 $ par année pour une personne seule touche le domaine du superflu. Voilà une conclusion qui en dérangera plusieurs. Pourtant, si François est logé, nourri, habillé, etc. fort convenablement — et on pourrait même dire qu'il ne manque de rien — alors?

Poussant plus loin notre analyse nous pourrions dire que dans le cas de Diane, également du chapitre précédent, qui dépense 13 775 $ par année il y a (13 775 $ - 5 000 $) 8 775 $ de superflu ce qui représente 64 % de son budget.

Bien des gens, dans cette situation, seraient choqués d'apprendre que 64 % de leur budget est consacré au «superflu», mais il faut regarder les chiffres en face. Si une personne peut vivre de façon convenable, mais modeste, avec 5 000 $ par année, comment peut-on prétendre que sur un budget de 13 775 $ il n'y a pas de superflu?

Dans le cas de Benoit qui dépense 28 244 $ par année, son budget serait constitué de 82 % de superflu d'après ce raisonnement.

Loin de moi l'idée de suggérer à tous les Québécois de vivre avec 5 000 $ par année! Mais il faut avoir assez de lucidité pour réaliser qu'une bonne partie de nos dépenses est consacrée à des choses utiles, agréables, amusantes ou qui servent uniquement à en mettre plein la vue aux voisins.

Nous vivons dans une société de consommation, c'est connu. Encore faut-il en tirer les conséquences, et la principale est qu'une bonne partie de notre budget est consacrée à des dépenses qui, pour être agréables, ne sont pas absolument essentielles.

Sans superflu la vie serait bien ennuyeuse, je le concède, et pour la plupart des gens il ne saurait être question de s'en passer. Cependant, le fait d'identifier ce qui est superflu et surtout de se l'avouer permet beaucoup de réaménagement dans un budget.

Prenons l'exemple de Diane, du chapitre précédent, qui dépense 2 000 $ par année en vêtements. D'après nos calculs du chapitre 4, de ce montant 150 $ sont essentiels et environ 1 850 $ sont plus ou moins discrétionnaires. Puisqu'une bonne partie du montant est discrétionnaire, il va de soi que ce montant de 2 000 $ aurait pu être dépensé autrement et possiblement mieux.

Par exemple, il aurait été possible à Diane de consacrer 1 600 $ pour un voyage en Europe et en profiter pour acheter pour 400 $ de vêtements en Italie où il en coûte beaucoup moins cher pour s'habiller.

Une autre possibilité serait d'acheter pour 325 $ de vêtements et prendre cinq semaines de vacances additionnelles, après impôt cela revient au même. Diane

aurait également pu passer une semaine à fabriquer ses propres vêtements et quatre semaines en vacances.

Pourquoi ne le fait-elle pas? Si elle optait pour la première hypothèse, elle porterait des vêtements plus originaux et elle pourrait faire un petit voyage en Europe en prime. Est-elle inconséquente? Bien sûr que non; elle n'y a pas pensé, c'est tout. Comme Diane avait dépensé 2 000 $ en vêtements les années précédentes elle a continué à le faire en pensant que c'est normal. Elle ne s'est jamais demandé combien 2 000 $ représentaient en temps de travail. Elle n'a pas non plus porté attention au fait que ses collègues s'habillent peut-être pour 300 $ ou 400 $ par année. En un mot Diane ne fait pas attention.

Si vous êtes designer ou si la mode c'est votre vie, on comprendra que vous dépensiez plus que la moyenne pour vos vêtements. Diane, elle, n'est pas designer et je doute que les vêtements aient pour elle une valeur profonde. Dans son cas 2 000 $ par année, pour sa tenue vestimentaire, c'est simplement le résultat d'habitudes.

Pour Diane ce sont les vêtements qui coûtent cher. Pour d'autres ce sera la voiture, le restaurant, les vacances ou une combinaison de tout cela.

Si vous voulez mettre de l'ordre dans vos finances, il est essentiel que vous fassiez la différence entre ce qui est nécessaire et ce qui résulte de choix personnels, de valeurs ou d'habitudes. C'est un processus traître car il est humain de considérer comme essentiel l'ensemble de son budget en trouvant toutes sortes de justifications, bonnes ou mauvaises, pour toutes ses dépenses, y compris les plus ridicules.

Hélène à qui j'ai montré ce livre en cours de rédaction me disait: «Je suis d'accord avec ce que tu dis, sauf pour la nourriture. Y consacrer 15 $-25 $ par semaine,

c'est trop peu; 40 $ par semaine serait plus raisonnable. Ça n'a pas de sens d'économiser sur des choses essentielles.»

Il y a des gens qui dépensent 20 $ par semaine en nourriture et vivent heureux ainsi. Ce montant couvre justement l'essentiel, mais pas le superflu. Hélène se paie une nourriture plus variée et plus coûteuse, peut-être aussi choisit-elle mal. Elle se paie un luxe, un luxe très compréhensible mais un luxe tout de même.

Hélène fait donc l'erreur de considérer comme essentiel ce qui, en réalité, est un choix personnel. Son choix est peut-être normal, encore faut-il reconnaître que c'est un choix et non une nécessité absolue.

Quand il s'agit de notre «dada» à nous il est toujours difficile d'avouer que c'est un luxe. Et s'il est difficile de fixer son choix, il l'est encore davantage de reconnaître ses erreurs, même si l'erreur est inévitable. Tel couple paiera 800 $ par mois pour un logement, alors que des amis habitent en face dans un logement, somme toute équivalent, pour 600 $ par mois. Faites-en part au couple et on vous répondra: «Le logement est un besoin essentiel et ça n'a pas de sens d'économiser là-dessus.» Ou encore: «On aime être bien logé.» Jamais on ne vous répondra tout simplement: «On s'est fait avoir.» On admettra rarement que la faiblesse est humaine.

Nous sommes dans un domaine où les émotions ont souvent le dessus sur la raison, et dans les finances personnelles les émotions, ça peut coûter cher... C'est pourquoi je reviens incessamment sur l'importance d'envisager les situations rationnellement et non émotivement.

Lorsqu'il s'agit de finance il faut penser à long terme. Si vous avez lu ce livre jusqu'ici, c'est probablement dans le but plus ou moins avoué d'accumuler un capital ou

encore de travailler moins. Dans ce contexte vous ne seriez guère avancé si vous économisez 12 000 $ une année pour dépenser comme un fou le restant de vos jours.

Pour cette raison je me permets une observation personnelle. Si en essayant d'économiser vous avez l'impression de trop vous priver vous n'irez jamais bien loin. Se priver ça va pour un an ou deux, mais les bonnes résolutions ne durent qu'un temps. Et si vous vous sentez frustré, vous risquez à un moment donné de dépenser sur un coup de tête. Dans ce cas vos efforts auront été vains. Prenez ceci pour ce que ça vaut. Pour ma part, je soutiens qu'il est préférable de s'organiser pour avoir un train de vie naturellement économique. Si, par exemple, vous habitez tout près de votre travail une voiture ne vous manquera pas. Pour cette raison vous pouvez vous en passer pendant 5, 10 ou 15 ans sans que cela vous ennuie outre mesure.

Par contre, celui qui habite loin de son travail rêvera tous les matins du jour où il aura une auto et finira par s'en acheter une en moins d'un an. Dans le même ordre d'idée, si vous fabriquez de beaux vêtements vous-même, vous ne ressentirez pas le besoin d'en acheter beaucoup. Tout ceci est largement une question de mentalité. C'est la chose la plus difficile à changer et pourtant la plus essentielle. Le sujet mérite donc réflexion.

Un exemple me vient à l'esprit. Il s'agit d'un couple prospère, aujourd'hui à la retraite. Leur actif net est de l'ordre de 500 000 $ - 600 000 $. Ces chiffres n'ont rien d'époustouflant. Pour un médecin à la retraite ce serait tout à fait normal.

Mais voilà. L'homme était professeur d'art dans un cégep et la femme a travaillé à temps partiel. Ensemble ils n'ont jamais gagné plus de 40 000 $ - 45 000 $ en dol-

lars de 1989. De nature ils étaient des artistes, plutôt originaux et un peu bohèmes. N'étant pas matérialistes ils se foutaient de la voiture de l'année, de la mode, des meubles coûteux, du standing et de tout le reste. Évidemment, un professeur de cégep n'a pas besoin de maintenir un grand standing. Ils n'ont jamais planifié de s'enrichir mais, par la force des choses, cela s'est produit.

Quand on sait que beaucoup de médecins sont plus pauvres qu'eux c'est à faire réfléchir...

L'expérience démontre que souvent on dépense non pas par besoin physique mais bien par compensation psychologique. De là l'expression «se faire plaisir».

On dépensera, consciemment ou non, pour se consoler d'un problème affectif ou d'une frustration quelconque. Certains dépenseront l'argent de leur conjoint pour s'en venger inconsciemment. D'autres dépenseront pour prouver ou se prouver qu'ils existent, que leur travail sert à quelque chose, ou pour prouver qu'ils ont réussi dans la vie.

Dans une société où 70 % de la main-d'oeuvre est concentrée dans le secteur des «services» il serait étonnant que le travail de tous serve vraiment à quelque chose quand on pense que la proportion était de 40 % il y a à peine deux générations.

Il existe des cas extrêmes de ce genre de dépenses, comme celui de cette Américaine qui dépensait 20 000 $ US par année en vêtements, soit 50 % de son salaire net. À vrai dire elle vivait au-dessus de ses moyens.

Souvent elle magasinait et, une fois chez elle elle n'ouvrait même pas ses paquets. Elle magasinait, semble-t-il, pour compenser un manque d'affection. Dans le magasin tout le monde s'occupe d'elle et madame se sent

comblée. Un tel cas ne relève plus de la finance mais bien de la médecine.

Les mobiles qui poussent à agir et dont nous parlons depuis un moment ne relèvent plus de la raison mais bien de la nature humaine. Et la nature humaine, évidemment, nul ne peut prétendre y échapper. Cependant, le fait d'avoir à l'esprit nos faiblesses permet, dans une certaine mesure, d'éviter les excès et d'envisager dans une juste perspective tout ce que nous offre la société de consommation.

Une discussion exhaustive de nos valeurs et de leurs rapports avec nos dépenses sortirait du cadre de ce livre. Il suffit d'avoir à l'esprit que notre genre de vie et donc nos dépenses dépendent en dernière analyse de nos valeurs. Pour cette raison on peut dire que c'est une grave erreur de considérer les finances personnelles comme un processus uniquement comptable.

Vos finances concernent tout un ensemble de considérations psychologiques et même philosophiques. Si vous voulez mettre un peu d'ordre dans vos finances, un peu de réflexion pour cerner vos valeurs, votre caractère, vos forces et vos faiblesses s'impose. Sinon tous vos efforts risquent d'être vains.

Chapitre 12

Marketing et psychologie

Ce chapitre a pour but de vous rappeler quelques-unes des techniques du marketing. La chose a son importance car le marketing a sa propre logique qui ne coïncide pas nécessairement avec nos intérêts. Il est bien connu que c'est l'émotion qui fait vendre mais, à titre de consommateur, vous ne vous intéressez sans doute pas à l'émotion préfabriquée.

Les gens de la publicité et du marketing sont payés pour exploiter nos faiblesses, c'est leur métier. Il ne faut pas leur en vouloir. Cependant, force nous est de reconnaître qu'en ce qui concerne notre portefeuille, le marketing c'est un peu l'ennemi. Si vous ne voulez pas être une victime de la société de consommation il est bon de

connaître quelques-unes des armes contre lesquelles vous aurez à vous défendre.

D'abord une observation: en marketing, environ 40 % des gens sont rationnels dans leurs habitudes d'achat et 60 % des gens ne le sont pas.

Par rationnel j'entends une personne qui, placée devant un besoin, va magasiner, comparer les prix, comparer les marques, etc., le tout selon une démarche logique. Ces personnes seront très sûres d'elles-mêmes dans leur comportement d'achat et le comportement d'achat rationnel est naturellement dans l'optique de ce volume

Mais 60 % des gens ne sont pas rationnels dans leur comportement d'achat. Ces gens ne sont pas sûrs d'eux-mêmes dans leur consommation et ont besoin d'être rassurés. Ils sont plus facilement influençables par la publicité. C'est à l'intention de ces gens qu'on fera vendre un produit par une vedette du sport, même si aucune raison valable ne donne à penser qu'une vedette du sport connaît mieux la bière, par exemple, que vous et moi.

Si vous êtes dans la catégorie des gens influençables, sachez que la publicité et le marketing vous sont prioritairement destinés. Et si vous êtes influençable vous risquez fortement de vous faire avoir par cette publicité; en un mot, c'est vous le dindon de la farce. À la longue votre faiblesse risque de vous coûter très, très cher et c'est la raison pour laquelle je vous suggère fortement de réfléchir sur votre comportement vis-à-vis de la publicité. À long terme votre prospérité en dépend probablement.

Que penser de cette technique classique en marketing qui consiste à jouer sur le sentiment d'appartenance au groupe? Le slogan typique «tout le monde le fait, fais-le donc» exploite le phénomène bien connu qui consiste à exclure du groupe tous ceux qui ne se conforment pas à la règle. Il est universel chez l'homme (et chez les ani-

maux!) d'avoir peur d'être exclu du groupe et on joue sur cette peur. On n'a qu'à penser à la classique «mentalité de banlieue» où, si tous les voisins ont une voiture neuve, on se croit obligé d'emboîter le pas. Ce phénomène de conformisme se retrouve dans toutes les couches de la société depuis notre courtier new-yorkais qui achète un condo à 1 000 000 $ US pour faire comme ses collègues jusqu'au voyou qui se procure un blouson de cuir pour mieux se faire accepter dans son «gang».

Une autre tactique utilisée par les publicitaires est de flatter l'orgueil du consommateur. On vous vendra une voiture de luxe en vous faisant croire que vous deviendrez supérieur en l'achetant. Ridicule, mais sans cela pas un produit de luxe ne pourrait se vendre. On vous promet que vous serez plus beau, plus fin et supérieur au commun des mortels si vous achetez tel ou tel produit destiné à flatter votre orgueil. C'est une vieille rengaine qui n'a rien perdu de son efficacité. Dans la même veine, on peut mentionner la tendance bien connue de croire que ce qui est plus cher est nécessairement meilleur. On a fait de multiples expériences où on change le prix indiqué d'un produit et, comme par magie, la perception du produit change. Encore là, tout ceci est parfaitement ridicule lorsqu'on regarde la chose rationnellement; pourtant, bien des gens s'y font prendre tous les jours.

Échapper à l'emprise de la publicité n'est pas sorcier. Il suffit d'un peu d'indépendance d'esprit. Si vous regardez la publicité pour ce qu'elle est et les produits pour ce qu'ils sont, les dommages à votre santé financière seront limités. Au contraire, si vous êtes mou, influençable et émotif dans votre comportement d'achat vous paierez pour. Après tout, penser par soi-même aide toujours...

Faisons maintenant un exercice. Observez autour de vous et comptez tous les objets inutiles, en trop ou pour lesquels vous avez payé trop cher... Particulièrement lors des déménagements, c'est un spectacle affligeant de voir défiler les mille et un objets sans valeur que produit continuellement notre société de consommation.

Point n'est besoin de continuer pour vous convaincre que:

a) notre monde est matérialiste;
b) vous êtes influencé par la publicité;
c) ça vaudrait la peine de faire attention à ce genre de chose.

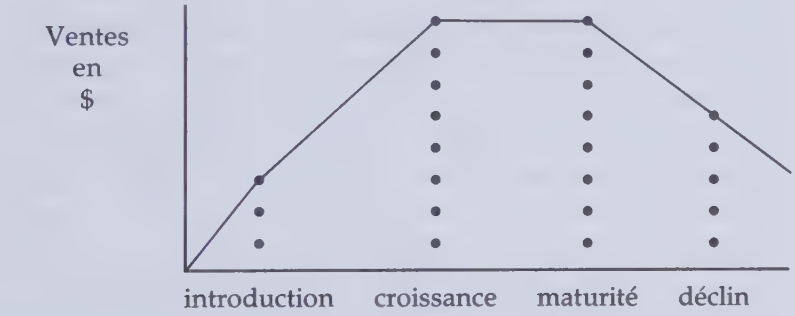
J'aimerais m'en prendre ici à cette tendance qu'on a d'acheter un article de bonne qualité, coûteux, en se disant «c'est du solide, ça va être acheté une fois pour toutes». Je connais les deux seuls événements en ce bas monde auxquels on peut accoler l'expression «une fois pour toutes»: la naissance et la mort.

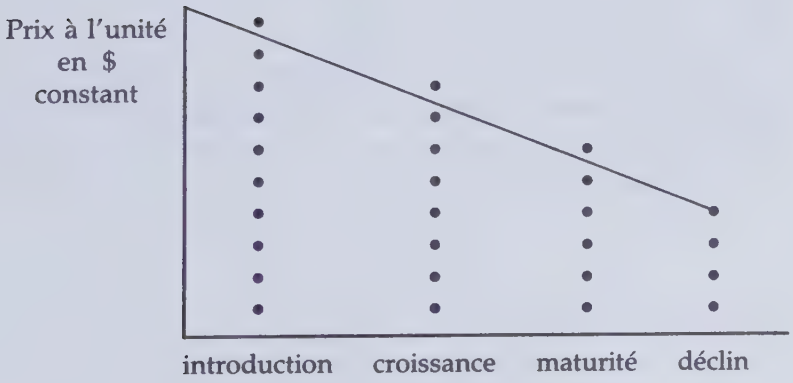
C'est la raison pour laquelle je ne vois pas l'utilité de faire les choses «une fois pour toutes». On vous vendra un téléviseur neuf «une fois pour toutes» comme si un téléviseur pouvait être éternel!

L'homme n'aime pas bâtir sur le sable. Il cherche toujours la permanence, il cherche à s'enraciner. C'est un sentiment universel mais, hélas, nous sommes tous mortels et les téléviseurs le sont aussi! Alors quand il s'agit de cuisinières, de réfrigérateurs, de chaînes stéréo ou d'autres bidules de ce genre, de grâce ne cherchez pas l'immortalité de l'être à travers les objets! Après tout, ce sont des tas de ferraille destinés à vous rendre service. Quand on y regarde de plus près, on constate que ce sont des arguments avancés par les vendeurs pour vous refiler des articles de bonne qualité mais inutilement chers. La qualité ne vous servira à rien quand l'article sera

devenu démodé, inutile et que vous n'en voudrez plus ou encore si votre bien-aimé(e) ex-conjoint(e) part avec! Je n'insinue pas qu'il ne faut jamais acheter de la bonne qualité; je dis simplement qu'il faut acheter de la bonne qualité uniquement là où c'est rationnellement (après calcul) nécessaire.

Abordons un sujet plutôt fascinant: celui des nouveaux produits. La publicité étale constamment sous nos yeux une multitude de nouveautés auxquelles il est parfois difficile de résister. Pour tirer son épingle du jeu, il est utile de connaître le processus de la mise en marché. J'en expose ici les grandes lignes. Voici les quatre phases du cycle d'un produit:

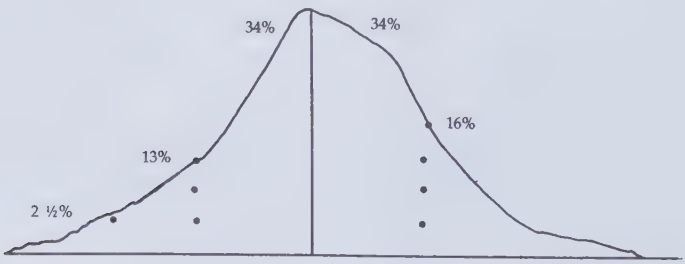




En regardant ces deux graphiques, vous observerez que le prix d'un produit décline régulièrement avec son âge. On peut donc déduire qu'il est normalement plus économique d'acheter un produit lorsqu'il a été sur le marché durant quelques années plutôt que lorsqu'il vient de sortir. J'ajouterai que lorsqu'un produit est sur le marché depuis quelques années, sa fiabilité s'est améliorée et il est parfois possible d'en trouver des exemplaires d'occasion, ce qui est évidemment impossible pour un produit tout nouveau. De plus, vous serez en meilleure position pour connaître les qualités et défauts du produit de même que son utilité réelle. En un mot vous bénéficierez de l'expérience des autres.

Un bon exemple, ce sont les disques compacts, actuellement (1989) en phase de croissance. Au moment où j'écris ces lignes, le lecteur de disques compacts est relativement cher et les disques qui l'accompagnent aussi. De plus, sa fiabilité n'est pas à toute épreuve. Si vous attendez quelques années la situation changera. D'abord la fiabilité s'améliorera, les prix baisseront et il sera plus facile de trouver disques et lecteurs d'occasion. L'ensemble de ces facteurs rendra le disque compact abordable, ce qui n'est peut-être pas le cas actuellement. Ceci a été vrai ou sera vrai pour tous les autres produits. En général, ça vaut la peine d'attendre.

Et que dire des gens qui achètent les nouveaux produits? La question a été étudiée depuis longtemps. Voici quelques résultats bien connus: (graphique ci-dessous).



Face aux nouveaux produits la population se répartit selon le graphique de la page précédente:

— 2,5 % sont des innovateurs, c'est-à-dire des gens qui aiment essayer des nouveaux produits;
— 13 % sont des gens dits en avance;
— 34 % des gens se situent dans ce que l'on appelle la majorité en avance;
— 34 % des gens sont dans ce que l'on appelle la majorité en retard;
— 16 % des gens sont retardataires.

Si, à tout hasard, vous vous situez dans les deux premières catégories, vous vous trouverez à toujours acheter des produits qui sont au début de leur cycle, soit des produits nouveaux. Comme nous l'avons vu, cela risque de vous coûter cher. S'il est question d'articles directement utiles pour votre travail, être innovateur n'est pas mauvais en soi, mais lorsqu'il s'agit d'articles de consommation ou non essentiels, c'est plus discutable. Après tout, la publicité devrait être là pour nous informer et non pour nous endoctriner!

Il faudrait sans doute plusieurs volumes pour bien couvrir un sujet aussi vaste que les effets du marketing sur nos comportements; cependant, pour la plupart des gens, il n'est pas nécessaire d'en savoir très long. Il suffit d'être conscient du rôle du marketing et de savoir prendre du recul face à cela. Il s'agit tout bêtement de penser pour soi-même et non de laisser les autres le faire. Et si vous adhérez à quelques-unes des suggestions formulées dans ce livre la chose devrait aller de soi.

Chapitre 13

Investissement

Ce chapitre ne prétend pas couvrir toutes les facettes d'un sujet aussi vaste, mais vise plutôt à en expliquer les principaux points à ceux qui n'y connaissent pas grand-chose. Je soulignerai également les pièges auxquels est communément confronté l'épargnant. Voyons d'abord les principaux types d'investissements.

1. Les titres de dettes

C'est de loin l'investissement le plus courant et le plus accessible. Cette catégorie englobe les dépôts bancaires, les dépôts à terme, les obligations d'épargne, les bons du Trésor et les obligations négociables.

A. *Les dépôts bancaires.* Le véhicule est suffisamment connu pour ne pas avoir à l'expliquer en détail. Il faut cependant faire attention de ne pas laisser traîner inu-

tilement des sommes dans un compte qui ne rapporte peu ou pas d'intérêts. Pour une somme que nous gardons en réserve et qui ne sert pas aux dépenses courantes, il vaut mieux l'investir dans des obligations d'épargne ou des bons du Trésor et ainsi empocher un intérêt raisonnable.

Aussi, si vous ne faites pas beaucoup de chèques, il est inutile de garder l'argent dans un compte-chèques qui ne rapporte pas d'intérêt; dans ce cas, il serait préférable d'utiliser un compte chèque-épargne, intérêt quotidien ou même épargne tout court, quitte à garder le compte-chèques à 1,00 $ au cas où vous en auriez besoin un jour.

B. *Les dépôts à terme.* Ce type d'investissement est offert par les institutions bancaires et les compagnies de fiducie; la longueur du terme varie de 30 jours à 5 ans. Les taux diffèrent d'une institution à l'autre et il vaut la peine de magasiner. Un tableau très complet concernant ce sujet paraît chaque semaine dans le *Journal des affaires*.

- *Les dépôts à court terme* (de 30 jours à 1 an) offrent des taux généralement un peu inférieurs aux obligations d'épargne et aux bons du Trésor que nous verrons plus loin. De tels dépôts peuvent être cependant utiles temporairement.
- *Les dépôts à long terme* (de 1 an à 5 ans) offrent les taux généralement inférieurs à ceux des obligations négociables de durée égale; en plus, les modalités de retrait avant terme sont assez onéreuses. Pour ces raisons, je préfère, règle générale, les obligations négociables. Il y a cependant une exception: c'est le cas d'un REER de moins de 10 000 $. En effet, pour mettre des obligations négociables dans un REER, il faut un REER autogéré qui vous coûtera de 50 $ à 100 $ par an en frais

d'administration, ce qui annulera l'avantage des obligations négociables. Si ceci correspond à votre cas, un REER géré avec des dépôts à terme est plus simple.

C. *Les bons du Trésor.* Il s'agit de titres à court terme (de 3 mois à 1 an) émis par le gouvernement. Le montant minimum est de 5 000 $. C'est la façon normalement la plus avantageuse de placer de l'argent à court terme. Cependant, si votre objectif est de placer de l'argent à moyen ou à long terme, les obligations négociables rapportent normalement plus et sont donc préférables.

D. *Les obligations d'épargne.* Ce sont des titres bien connus émis par les gouvernements fédéraux et provinciaux. Ils offrent un rendement raisonnable idéal pour placer la réserve d'argent que l'on garde en cas d'urgence. Pour des montants supérieurs à 5 000 $, les obligations négociables rapportent plus.

E. *Les obligations négociables.* Ce sont des obligations semblables aux obligations d'épargne à la différence près qu'elles ne sont pas remboursables avant l'échéance. Cette échéance varie normalement de 1 à 30 ans. Si l'on veut retirer son argent avant l'échéance, on doit revendre l'obligation sur le marché secondaire où son cours variera selon les taux d'intérêt du jour. À noter que cette transaction se fait chez un courtier en valeurs mobilières.

L'investisseur moyen ne voudra pas spéculer sur les taux d'intérêt et, pour cette raison, il devra normalement garder son obligation jusqu'à l'échéance, ce qui nous amène à poser une question: quelle échéance choisir? En temps normal, le taux d'intérêt augmente avec l'échéance mais, à partir de 5-7 ans jusqu'à 30 ans, la différence n'est pas bien grande. Cependant, la valeur d'une obligation à long terme change beaucoup plus selon les variations

des taux d'intérêts. Pour cette raison, l'épargnant moyen doit s'en tenir à des obligations de durée limitée. En effet, si vous devez vendre une obligation de 20 ans avant terme, vous risquez de le faire à perte si la conjoncture est par hasard défavorable. Vingt ans, c'est court pour une institution comme la Caisse de dépôt, mais c'est très long dans la vie d'un individu.

Les obligations sont émises principalement par cinq types d'institutions: le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial, les sociétés de la Couronne, les municipalités et les compagnies privées. Cette liste est donnée en ordre décroissant de solvabilité et il va de soi que, si un emprunteur est moins solvable, ses obligations commanderont un intérêt plus élevé. Dans le cas d'un REER, par exemple, la base du portefeuille devrait être constituée normalement d'obligations provinciales, municipales et de sociétés de la Couronne. Celles-ci rapportent un intérêt plus élevé que les obligations du gouvernement fédéral, mais la garantie gouvernementale explicite signifie que le risque est nul à toutes fins utiles. Quant aux obligations des compagnies privées, si l'intérêt peut être alléchant, le risque peut être beaucoup plus réel, d'où l'importance d'être très sélectif. La cote de l'obligation peut servir d'indice (exigez A, AA, AAA ou l'équivalent), mais ces choses peuvent changer avec le temps.

Pour l'épargnant moyen, il est normalement préférable de s'en tenir aux obligations des services publics. Cette catégorie comprend les compagnies de téléphone, de distribution de gaz et les opérateurs de pipelines. Ces compagnies sont de par leur nature très peu vulnérables aux vicissitudes du cycle économique et leurs obligations complètent très bien un portefeuille d'obligations provinciales et municipales.

En résumé, on peut dire que les titres de dettes, et en particulier les obligations, constituent le placement idéal pour l'investisseur moyen à un détail près: les intérêts sont taxables. Si par exemple votre taux d'imposition marginale est de 50 % et que votre obligation vous rapporte 11 %, cela fait 11 % x 50 % = 5,5 % net après impôts, soit à peine plus que l'inflation. Il s'agit donc d'un gros détail...

Évidemment, si cet argent est placé à l'intérieur d'un REER, les intérêts ne sont pas imposables. C'est pourquoi tous les conseillers financiers vous recommanderont de mettre des obligations dans votre REER car vous aurez ainsi réellement votre 11 % de rendement sans compter la déduction d'impôt. Mais si vous avez des épargnes en dehors de votre REER le problème se pose; pour le contourner, vous pouvez acheter votre logement (chapitre 3) ou un fonds mutuel d'actions (prochaine section).

2. Les actions et les fonds mutuels

Sans vouloir épuiser un tel sujet, nous allons examiner quelques concepts de base.

a) À long terme, les actions procurent un rendement supérieur aux obligations. Par exemple, si vous aviez investi dans les actions qui composent l'indice Dow Jones en 1926, vous auriez obtenu un rendement de 9,6 % par année en 1976 avec les dividendes. Si vous aviez investi dans des obligations corporatives durant la même période, vous auriez obtenu 5,5 %. N'oublions pas que les taux d'intérêt de l'époque étaient moins élevés qu'aujourd'hui. C'est la raison pour laquelle les institutions investissent une portion substantielle de leurs fonds en actions.

b) La majorité des individus perdent en Bourse. Voici, en gros, les résultats d'un sondage mené par la Bourse de N.Y. dans les années 1960:
— 60 % des gens perdent en Bourse;
— 20 % des gens ne perdent ni ne gagnent;
— 15 % des gens gagnent modérément;
— 5 % gagnent beaucoup.

Ceci rejoint l'expérience de plusieurs courtiers; un sondage parmi vos relations pourra le confirmer au besoin. Les raisons sont simples à comprendre. Prenez, par exemple, le montant de vos commissions versées au courtier annuellement par un petit investisseur et soustrayez cela de 9,6 % par année et déjà le rendement décroît. Ajouter à cela la naïveté, l'inexpérience et le manque d'information de la plupart des investisseurs et le compte y est. Les institutions et quelques gros spéculateurs font des profits parfois très considérables et les amateurs perdent. C'est donc une minorité de gens qui jouissent d'un rendement supérieur à celui des obligations; si vous faites partie de cette minorité, vous n'apprendrez rien dans ce chapitre; sinon oubliez la Bourse. C'est aussi simple que cela.

Je ne veux pas dire qu'il est impossible à un petit investisseur de faire de l'argent en Bourse. Mais pour y arriver, il faut y mettre plus de temps et d'efforts que ce que la plupart des gens ont à consacrer. Si, par exemple, en plus de vos connaissances étendues vous consacrez 15 heures par semaine à l'étude du marché, vos chances sont meilleures.

Cette situation ne correspond évidemment pas à celle de l'investisseur moyen et c'est pourquoi la plupart des gens perdent en Bourse.

Et les fonds mutuels? Il en existe principalement quatre sortes:

a) *Les fonds de marché monétaire.* Ce sont des fonds constitués de titres de dettes à court terme, tels bons du Trésor et papier commercial. Ceci représente presque de l'argent liquide. Cependant, comme moyen d'avoir de l'argent liquide ou un placement à court terme je préfère les obligations d'épargne ou les bons du Trésor car on évite la commission d'achat et les frais de gestion.

b) *Les fonds obligataires.* Ce sont des fonds constitués d'obligations à moyen et à long terme. Le rendement d'un tel fonds est en moyenne égal à celui d'une obligation seule. Pour cette raison je ne vois pas l'intérêt qu'il y a à payer une commission et des frais de gestion pour un tel fonds. De plus, ces fonds ont un défaut majeur. Alors qu'une obligation a une durée de vie finie, un fonds a une durée de vie infinie. Ceci veut dire, en pratique, que les obligations venant à maturité sont remplacées par de nouvelles obligations. La valeur du fonds variera donc continuellement au gré des fluctuations des taux d'intérêt. Vous vous trouverez alors à spéculer sur les taux d'intérêt, ce qui n'était pas votre but. Pour toutes ces raisons, je vous déconseille le fonds obligataire; il est plus simple d'acheter des obligations directement chez votre courtier. Ceci vaut également pour les fonds hypothécaires qui ont un comportement semblable et les fonds dits «équilibrés» qui contiennent en général moitié d'actions et moitié d'obligations.

c) *Le fonds immobilier.* C'est un fonds qui investit dans des immeubles commerciaux et résidentiels et en assure la gestion. Dans le passé, les résultats de la plupart de ces fonds ont été passablement décevants à cause des frais de gestion élevés inhérents à ce type de fonds et, dans plusieurs cas, à une ignorance du

marché immobilier. Sauf exception, je ne vois pas l'intérêt de ce genre de fonds pour l'épargnant moyen.

d) *Le fonds d'actions ordinaires.* Ce fonds est constitué essentiellement d'actions qu'un gestionnaire va gérer à votre place. Certains fonds ont des rendements à long terme très valables, supérieurs au rendement des obligations, même après les frais de gestion et la commission d'achat. Cependant, ce n'est pas le cas de la majorité des fonds mais bien de l'élite. C'est donc uniquement l'élite des fonds qui nous intéresse. La meilleure façon de repérer un tel fonds est de consulter le *Journal des affaires* où on publie chaque trimestre un répertoire des fonds disponibles et de leur performance.

Plusieurs mises en garde s'imposent:

- Ne payez jamais plus de 4 ou 5 % de commission à l'entrée. Si vous payez 9 % de commission votre rendement diminuera passablement. Une bonne façon de réduire les commissions est de transiger avec un courtier à escompte.
- Le rendement d'un fonds se mesure sur 3, 5 et 10 ans. Le rendement sur des périodes de moins d'un an est très variable et ne veut strictement rien dire. Ce que vous cherchez est un rendement au-dessus de la moyenne (disons 15 % et plus annuellement) et relativement stable. Un rendement qui dépend d'une spéculation douteuse susceptible de ne pas se reproduire n'a aucun intérêt pour vous.
- Ne faites pas confiance, règle générale, à un vendeur de fonds mutuels. Celui-ci vous vendra normalement un fonds maison qui n'est pas nécessairement le meilleur. Et, sa commission vous coûtera cher. Si vous voulez un fonds mutuel, il est préférable de faire les démarches vous-même afin d'obtenir le fonds qui vous

convient. N'oubliez pas que les meilleurs fonds n'ont pas besoin de publicité.

- Si vous avez choisi un fonds, il est préférable de vérifier si les gestionnaires responsables de son rendement dans le passé sont toujours là sinon le fonds ne présente pas d'intérêt.
- Le rendement d'un fonds d'actions ne s'envisage qu'à moyen ou à long terme. C'est que les rendements sont très variables à court terme et il faut compter la commission. Vous devez donc envisager un tel investissement sur 4 ou 5 ans, ou plus.

Le rendement net d'un fonds mutuel variera de 13 % à 18 % une fois que tous les frais seront payés. Compte tenu du risque, ceci n'est pas énorme quand on sait qu'une obligation rapporte 11 % sans encourir aucun risque.

Il y a cependant une différence de taille: c'est le régime fiscal des fonds mutuels d'actions. Le rendement d'un tel fonds est constitué de gains en capital (les premiers 100 000 $ ne sont pas imposables) et de dividendes (très peu taxés). Ceci signifie que l'investisseur moyen dans un fonds commun d'actions voit son rendement échapper presque totalement à l'impôt. Pour cette raison, si vous avez des épargnes en dehors de votre REER, de votre résidence et en dehors des réserves en cas d'urgence, il est bon de les placer dans un fonds d'actions ordinaires de votre choix.

Si les montants en question deviennent substantiels, il serait prudent de considérer de se diversifier dans deux ou même trois fonds différents. Dans ce cas votre épargne pourrait ressembler à ceci:

1. REER: obligations ou certificats de dépôt;
2. fonds mutuel d'actions;

3. obligations d'épargne;
4. argent liquide dans un compte.

Dans une telle structure, seulement les intérêts des obligations d'épargne et des liquidités sont taxés; le reste, c'est-à-dire le plus gros, échappe presque entièrement à l'impôt.

Sur ce thème, d'innombrables variations sont possibles selon votre situation particulière et votre niveau de fortune. Plusieurs trouveront ces questions complexes et ennuyeuses et remettront le tout à plus tard. Évidemment, si vos épargnes s'élèvent à 2 000 $ ou moins, je vous comprends. Cependant, si vos épargnes représentent trois fois votre salaire, vous constaterez que quelques heures bien employées rapporteront énormément à long terme.

Je me permets un commentaire personnel: si vos épargnes sont faibles aujourd'hui, le fait de suivre un tant soit peu les suggestions de ce livre changera probablement la situation assez rapidement.

Chapitre 14

Seriez-vous snob?

Quel mot horrible! direz-vous. Il faut pourtant se rendre à l'évidence: un tel comportement est fréquent. La vie moderne impose à la plupart d'entre nous de maintenir une certaine image. Certains le feront pour des raisons professionnelles, d'autres, plus nombreux, pour tenir leur rang dans la société, et quelques-uns maintiendront cette image uniquement pour en mettre plein la vue à leurs semblables...

Vous ne cherchez sans doute pas à imiter Stéphanie de Monaco, mais vous remarquerez que le fait de «ne pas avoir l'air d'un pauvre» ou d'avoir l'air «comme du monde», c'est déjà maintenir une image et ça coûte de l'argent!... On rencontre des gens qui consacrent la moitié de leur salaire net au maintien de leur image. C'est donc un sujet que nous ne pouvons éluder.

Mais l'image est quelque chose de subtil, de changeant, d'un peu artificiel et qu'on peut créer de toutes pièces et à peu de frais avec un peu d'imagination...

Nous maintenons presque tous une certaine façade. Pour éviter que ça coûte inutilement cher, il suffit de faire trois choses:

— se l'avouer;
— définir l'image que nous voulons donner, même si elle est très simple;
— trouver rationnellement des façons de maintenir cette image à peu de frais.

En ce domaine les exemples sont innombrables et assez cocasses. En voici quelques-uns.

On a demandé un jour à un réalisateur italien très connu pourquoi il se promenait dans une vieille «Fiat 500» toute cabossée. «Je ne m'intéresse pas à l'automobile», répondit-il de son air le plus hautain.

Ce réalisateur ne pouvait pas s'abaisser jusqu'à s'intéresser à quelque chose d'aussi vulgaire que l'automobile... Vous remarquerez que notre fin renard combine allègrement snobisme et budget de transport très modique.

Si, profitant de vos tendances disons pseudo-intellectuelles, vous appliquez cette mentalité à tout votre budget vous obtiendrez des résultats surprenants.

Si, par contre, vous cultivez une image «macho» plus traditionnelle, il n'est pas essentiel d'acheter des tout-terrains (4 x 4) ruineux! Ça revient bien moins cher de faire sa bière, de construire sa maison et, au besoin, d'imiter studieusement les poses que l'on voit dans les annonces de bière. Si vous y mettez un peu d'habileté, vous aurez l'air aussi macho que vos relations à bien moins de frais.

Et l'ameublement, ça vous intéresse? Si vous courez les encans, c'est que le charme des choses ne vous laisse pas indifférent. Vous trouvez que les meubles modernes manquent de classe et que ça fait trop nouveau riche.

Le fait que le meuble ancien revient moins cher lorsqu'il est amorti sur 20 ans est un détail sans aucune importance.

Il nous faut aussi mentionner que certains New-yorkais «in» vivent dans un grand appartement vide, peint en blanc car ils aiment les choses «pures». La pureté a aussi l'avantage d'être moins chère!

Quant aux vêtements, vous aimez les coupes classiques, les couleurs sobres, le bon goût (!). Ceci est votre prérogative, ça convient à votre personne. Jamais on ne vous ferait avouer que vous vous êtes livré à de sordides calculs pour le coût annuel des vêtements...

Certains snobs vont jusqu'à faire imiter les créations des grands designers. Si vous n'avez pas d'enfants et habitez en ville, c'est parce que vous «fuyez comme la peste le temple du matérialisme de mauvais goût qu'est la banlieue» (et vlan!). Vous, vous n'êtes pas matérialiste et vous n'avouez surtout pas avoir lu un livre comme celui-ci...

Parlons un peu des restaurants. Personnellement, je ne crois pas que l'on aille au restaurant pour manger. Les épiceries et les dépanneurs offrent une nourriture de meilleure qualité pour bien moins cher. Alors pourquoi va-t-on au restaurant? Pour bien paraître, plus souvent qu'autrement! Il est toujours possible d'aller dans un grand restaurant et d'y dépenser une fortune pour un filet mignon probablement moins bon que ce que vous pouvez faire vous-même mais une telle perspective ne vous plaira sans doute pas. Une personne expérimen-

tée ne s'y fait pas prendre. Il est tellement plus simple de dire: «Je t'invite à déjeuner au Ritz.»

Ainsi vous aurez l'air d'un prince et la chose vous coûtera moins cher qu'un souper à la pizzeria. Et si vous avez encore faim, il y aura toujours le dépanneur.

Au chapitre 2 nous avons parlé en détail des problèmes de logement. Nous avons examiné plusieurs alternatives économiques telles que le partage du logement pour les célibataires, la location ou l'achat, etc. Vous trouvez peut-être que certaines de ces alternatives nuiraient à votre image personnelle. Remarquez cependant que l'image que votre logement projette dépend beaucoup plus de son adresse que de sa dimension ou de ses caractéristiques. En effet, tout le monde vous demandera où vous habitez mais bien peu de gens iront voir votre demeure.

Ceci veut dire, dans le cas d'un célibataire par exemple, qu'il peut partager un appartement pour 275$ ou 350$ par mois tout compris et dire d'un ton appuyé: «J'habite au centre-ville (Outremont, V.M.R., Westmount, Sillery, etc.).» La phrase sera du plus bel effet et il vous coûtera moins cher que d'habiter seul un 3½ crasseux dans un quartier très quelconque. L'image tient souvent à peu de choses.

Quant à l'automobile, vous constaterez que l'image qu'elle projette dépend autant de sa propreté, de la marque et de l'originalité de la voiture que de sa valeur marchande exacte. Ainsi avec une voiture sport assez ancienne et rare, vous ferez, avec un peu de goût, très bonne impression même si sa valeur marchande est bien inférieure à ce que coûte une voiture de luxe neuve. Dans ce domaine, il faut faire preuve d'imagination. Saviez-vous que, dans les années 1950, le milliardaire américain Howard Hughes lassé des Rolls-Royce essaya une Che-

vrolet d'occasion. L'expérience lui plut et il en commanda une demi-douzaine. Vous noterez, bien sûr, que le coût annuel total de 6 Chevrolet d'occasion à 1 500 $ pièce est nettement inférieur à celui d'une seule BMW neuve. Et si l'une est en panne, vous en aurez toujours cinq autres à votre disposition. Après vous pourrez répéter à qui veut l'entendre: «J'en ai acheté une demi-douzaine (!).» Sans nécessairement imiter Howard Hugues, je crois qu'un peu de fantaisie et d'imagination donnent souvent autant de résultats que de dépenser des fortunes.

Quand il est question d'apparences, l'imagination de certains est sans bornes. Si les apparences ont quelque importance pour vous, et si on se fie à l'observation, il est probable que ce soit le cas, le sujet mérite réflexion. Si cependant on voit les apparences pour ce qu'elles sont et qu'on analyse la chose de façon un tant soit peu rationnelle, on voit qu'il est tout à fait possible de se donner les apparences qu'on veut à peu de frais.

Chapitre 15

Méthodes

Jusqu'ici, nous avons analysé quelques recettes très disparates pour vivre économiquement. Cependant, le fait d'économiser 500 $ sur votre garde-robe, par exemple, ne changera pas grand-chose dans le cours de votre existence.

Pour que les recettes suggérées dans ce livre puissent faire une différence dans votre existence, il est nécessaire d'examiner l'ensemble de votre train de vie avec ordre et méthode.

Arrêtons-nous d'abord à quelques pièges qui sont courants dans ce genre de démarche.

Quand on parle d'économiser, la plupart des gens se disent «on va couper dans le superflu», en voulant dire couper dans les voyages, les restaurants, le cinéma. Superficiellement, cela peut sembler logique mais, à y regarder de plus près, ce ne l'est pas. Par exemple, votre

budget annuel pour les restaurants et les sorties est de 600 $ et celui pour les voyages est de 450 $ et vous décidez d'économiser. Vous divisez donc par deux vos dépenses pour restaurants et sorties et vous faites un voyage moins coûteux à 150 $. Le total que vous aurez épargné de peine et de misère sera 300 $ + 300 $ = 600 $ soit un faible pourcentage de votre budget. La leçon à tirer est que lorsque vous coupez, coupez dans les grosses dépenses, pas dans les petites. Évidemment, si les sorties représent 40 % de votre budget, c'est l'endroit où couper, mais cette situation est exceptionnelle.

Un deuxième comportement à éviter est celui de la substitution. Certains économisent sur le transport pour, ensuite, se payer un logement inutilement cher ou autre chose. Si cela correspond mieux à vos valeurs, très bien. Cependant, il est facile de voir qu'épargner 2 000 $ à droite pour en dépenser 1 700 $ à gauche ne vous avancera à rien.

Pour éviter ces écueils, je vous suggère deux approches. La première est on ne peut plus élémentaire: faire un budget...

Ramenez toutes vos dépenses sur une base annuelle dans le but d'obtenir un tableau semblable à celui qui est présenté au chapitre 10. Un tel exercice prendra peut-être une heure de votre temps si vos affaires sont mal organisées, mais cette heure en vaudra largement la peine.

Le but de l'exercice est d'abord de savoir où l'on en est et d'identifier les plus gros postes de dépenses. Ainsi il est facile de concentrer ses efforts là où c'est rentable de le faire. Dans beaucoup de cas, le coût du logement et celui du transport seront les dépenses les plus importantes, mais toutes les hypothèses sont possibles. En procédant de cette façon, il sera possible d'épargner

plusieurs milliers de dollars d'un coup plutôt que de perdre son temps à gratter des montants insignifiants.

Un truc profitable consiste à comparer son budget à celui des autres ou aux exemples du chapitre 10. Évitez naturellement de vous comparer avec la personne la plus dépensière; c'est toujours rassurant de pouvoir se dire qu'on n'est pas si mal que ça, mais une telle démarche ne vous avancera à rien. Comparez-vous avec les personnes les plus économes tels François, Pierre et Nathalie du chapitre 10. C'est en se comparant avec une personne chiche qu'on voit à quel point on peut être dépensier. Les possibilités d'économie ressortent aussi plus facilement.

Une seconde approche consiste à voir notre budget comme un tout intégré. C'est-à-dire que vos dépenses, vos placements et votre planification fiscale doivent être vus comme indissociables l'un de l'autre. Il ne sert à rien de sauver sur l'épicerie et de dilapider cette économie en vêtements ou à la Bourse, par exemple. C'est de la substitution et non de l'épargne. Pour éviter ce genre de situation, il est donc utile de voir sa situation financière de façon plus globale.

Une objection qui vient à l'esprit quand on lit les chapitres précédents est: «Ça prend du temps ça.» Ma réponse est très simple. Pour la majorité des salariés, magasiner et planifier ses dépenses sont les activités les plus rentables que l'on puisse faire. Calculez-le à l'heure. Si vous passez 20 heures à magasiner pour l'achat d'une voiture d'occasion au lieu d'en acheter tout bêtement une neuve, est-ce que ça vaut la peine? Si la voiture d'occasion vous coûte 2 000 $ de moins par année sur trois ans, cela fait 6 000 $. En ajoutant 30 heures par année pour

les réparations, cela fait 30 x 3 + 20 = 110 heures = 6 000 $/110 heures = 54,55 $ l'heure après impôts. Donc, oui ça vaut la peine.

On pourrait multiplier les exemples du genre qui démontrent amplement que magasiner est très rentable.

Il y a cependant des exceptions. Si vous passez quatre heures à courir plusieurs épiceries pour faire votre commande dans le but de profiter des spéciaux pour économiser 7,25 $ ça ne vaut pas la peine de vous déranger.

Le fait de calculer le rendement à l'heure est un bon moyen de mettre les priorités à la bonne place.

La principale chose à retenir est simplement d'aborder le problème de façon rationnelle et non de la manière émotive et désordonnée qu'on voit habituellement lorsqu'on scrute le sujet des dépenses personnelles. Si l'on considère les démarches proposées aux chapitres précédents, la chose devrait aller de soi.

Annexe A

L'achat d'une voiture d'occasion

Dans ce livre, il a beaucoup été question de voitures d'occasion. Je reconnais cependant qu'un tel achat rebute bien des gens, particulièrement ceux qui ne connaissent rien à la mécanique. Les raisons sont bien connues. On a peur de se faire avoir. C'est certainement un domaine où les abus sont nombreux. Cette annexe est destinée à vous aider. Si vous ne connaissez strictement rien à la mécanique, ma suggestion est simple: inscrivez-vous à un cours d'introduction à la mécanique dispensé dans plusieurs cégeps et centres communautaires à travers la province. Les montants que vous épargnerez par la suite dans ce domaine seront bien supérieurs au coût du cours. Si vous n'êtes pas totalement ignorant en mécanique, cette annexe vous servira d'aide-mémoire pour l'achat éventuel d'une voiture d'occasion.

La première règle élémentaire est d'essayer de trouver une voiture ayant le moins de kilométrage possible. La durée de vie d'une voiture est déterminée par le kilométrage et non par l'année du modèle.

Une durée de vie de 160 000 km est considérée comme normale. Notez que le kilométrage fait sur la route use moins que le kilométrage fait en ville.

Cependant, la dépréciation du véhicule dépend du nombre d'années autant que du kilométrage. Il s'ensuit qu'une voiture âgée mais ayant un faible kilométrage est très dépréciée et pour cette raison peut constituer une véritable aubaine, si le kilométrage est véridique! Orientez-vous dans cette voie et vous aurez peut-être la chance de faire une bonne affaire.

Bien entendu, toute voiture encore sous la garantie est à considérer sérieusement car le montant des réparations se trouve diminué d'autant.

Notez aussi que la rouille dépend autant de l'âge que du kilométrage, rien n'est parfait!

CHOIX DU MODÈLE

Le choix d'une voiture d'occasion est passablement différent de celui d'un véhicule neuf. Si dans une voiture neuve on recherche une belle ligne, des performances, des accessoires et du prestige, dans une voiture d'occasion, le premier critère est la fiabilité. Dans une voiture destinée au transport, on veut, primo, une mécanique en bon état, secondo, une carrosserie en bon état, tertio, un intérieur en bon état. Ce sont des prérequis si l'on veut que les montants assignés aux réparations dans les tableaux du chapitre 1 se matérialisent. Sinon, l'on se retrouve avec des coûts de réparations astronomiques qui font perdre tout intérêt à la voiture d'occasion.

Ceci nous conduit à un choix de modèles assez particuliers. Une voiture intéressante, lorsqu'elle était neuve, ne l'est pas nécessairement quand on l'achète d'occasion.

Nous éliminons d'office:

1. Tous les modèles de trop faible diffusion. Leur propriétaire aura alors toutes les misères du monde à trouver des pièces et des mécaniciens compétents. Lesdites pièces seront coûteuses lorsque vous les trouverez. La dépense de temps et d'argent est difficile à justifier. Évitez-vous cet embarras.
2. Toutes les voitures ayant présenté des problèmes de fiabilité dans le passé. Un rappel, ça va, mais plusieurs? Si la voiture était un citron lorsqu'elle avait deux ans d'âge, elle ne s'améliorera pas avec les années. Évitez-vous ce trouble même si le prix demandé semble alléchant. Il y a bien d'autres modèles parmi lesquels choisir.
3. Tous les modèles ayant des mécaniques ou des accessoires trop sophistiqués. Qui dit sophistiqué dit fragile et coûteux à réparer. Évitez en particulier le turbocompresseur, la transmission semi-automatique, le diesel, le double arbre à cames en tête, la suspension à coussin d'air, etc.
4. Une bonne partie des voitures de sport. Ces voitures ont souvent été malmenées. De plus, les moteurs «sportifs» développant beaucoup de puissance au litre, ne sont pas toujours à toute épreuve. Il vaut mieux s'en tenir à un modèle de type familial n'attirant pas les têtes folles; elles auront été mieux entretenues et mieux traitées.
5. Une bonne partie des voitures de luxe. Car si la voiture était coûteuse à l'achat, les pièces et la main-d'oeuvre seront encore aussi très coûteux. De nom-

breux accessoires de luxe brisent assez souvent et sont coûteux à réparer. Je pense, par exemple, aux vitres et sièges électriques, à l'ordinateur de bord, etc.

Pour l'ensemble de ces raisons, je vous déconseille de façon générale les marques suivantes:

LADA: fiabilité (très) douteuse...
ARO, DACIA, SKODA, YUGO: diffusion trop limitée, fiabilité incertaine.
PEUGEOT et CITROEN: diffusion limitée, fiabilité en dessous de la moyenne.
ROVER, TRIUMPH, MG, AUSTIN, etc. et toutes les voitures anglaises: diffusion limitée, fiabilité en dessous de la moyenne.
FIAT et ALFA ROMÉO: diffusion limitée, fiabilité incertaine.
AUDI et SAAB: mécanique sophistiquée et coûteuse à réparer, fiabilité incertaine (Audi avant 1981).
CHEVROLET VEGA, PONTIAC ASTRE 1971-1977: un vrai désastre. S'il en reste encore!
ASPEN et VOLARÉ 1976-1980: le modèle ayant eu le plus de rappels dans l'histoire...
GM 1980-1982 (CITATION, SKYHAWK, PHOENIX, OMEGA): furent rappelés en série. Les modèles 1982-1985 seraient mieux, mais encore...
GM DIESEL 1978-1980: GM ne s'y connaissait pas, ils furent améliorés à partir de 1981, mais...

Une fois tous ces modèles éliminés, il nous reste principalement:

- les AMÉRICAINES,
- les importées de grande diffusion, en particulier: TOYOTA, HONDA, MAZDA, NISSAN, VOLVO, VOLKSWAGEN.

C'est parmi ces marques que je vous suggère de faire votre choix. Et dans ces marques, je suggère des modè-

les genre «pépère», relativement simples, dépourvus d'une surcharge d'accessoires et de grande diffusion. Évidemment, ce n'est pas avec ce genre de voiture que vous allez réaliser vos rêves d'adolescents, mais si vous n'êtes plus adolescent...

Personnellement, je préfère éviter les radios trop sophistiqués pour la bonne raison qu'on se les fait voler, et il est ennuyeux d'avoir à apporter le sien avec soi chaque fois qu'on sort de sa voiture.

Par contre, je conseille certains accessoires facilitant la revente: transmission automatique, servofreins, servodirection, radio simple.

OÙ ACHETER

Le premier endroit qui nous vient à l'esprit est le parc des «voitures d'occasion» d'un concessionnaire de voitures neuves. C'est généralement un bon endroit pour trouver une voiture récente en bon état. Les prix sont, bien entendu, en conséquence. Vous payerez probablement plus cher que lors d'une transaction privée. Le concessionnaire a des frais fixes importants et chaque vente doit contribuer au profit. Il se réfère au *Red Book* qui donne deux prix: gros et détail. Il essaiera d'acheter au prix de gros et de vendre au prix de détail. Bien qu'il ne soit pas très flexible, si vous lui offrez quelques centaines de dollars au-dessus du prix de gros, vous avez des chances d'emporter le morceau. Une visite chez un concessionnaire offre un avantage certain: vous trouverez beaucoup de véhicules au même endroit. Comme il représente le manufacturier, il ne peut pas se permettre de vous passer des citrons trop souvent. Il tient à sa réputation. Vous ne risquez donc pas d'y trouver d'anciens taxis déguisés et autres horreurs de ce genre. Le conces-

sionnaire offre également une garantie limitée sur son véhicule de même que sur la possibilité de financer le véhicule si vous le désirez.

Un autre endroit est chez le revendeur indépendant. On y trouve tous les genres de voitures et tous les genres d'individus y compris des escrocs. Soyez donc sur vos gardes et vérifiez la réputation des gens avec lesquels vous faites affaires. Comme pour une transaction privée, l'inspection complète de la voiture est absolument nécessaire avant l'achat. Il est possible d'y trouver un véhicule décent à un prix raisonnable mais on est assailli par des vendeurs agressifs et on a toujours l'impression de se faire avoir. Notez qu'un tel revendeur est obligé d'offrir une garantie de 90 jours. Certains offrent des facilités de crédit mais à des termes très, très peu intéressants...

Finalement, il y a la vente de particulier à particulier. C'est la façon de faire la plus courante. C'est aussi de cette façon que vous trouverez les meilleures aubaines et la plus grande variété de modèles. Il est possible alors que vous ayez à examiner plusieurs possibilités avant d'acheter, ce qui requiert un certain temps. Dans la plupart des cas, cet effort en vaut la peine. Avec un particulier, vous faites affaires avec un amateur... qui attend souvent l'argent pour acheter autre chose et a hâte de se débarrasser de son véhicule. Tout ceci est à votre avantage. Un concessionnaire lui a probablement offert le «prix de gros» pour sa voiture; si vous offrez un peu au-dessus, vous avez des chances d'emporter le morceau. Un particulier sera toujours plus flexible qu'un professionnel, il n'est pas là pour faire de l'argent! Naturellement, une inspection complète est nécessaire avant de finaliser la transaction. Notez que le particulier n'offre ni garantie, ni facilité de crédit.

L'INSPECTION

Voici un aide-mémoire très utile si l'on veut faire l'inspection d'un véhicule. Ça ne remplace pas l'avis d'un mécanicien, mais une telle inspection préliminaire vous permettra d'éliminer d'office les citrons et de vous faire une très bonne idée de l'état du véhicule.

L'extérieur[1]

1. Ouvrez la portière du conducteur et voyez si elle s'affaisse. C'est une excellente façon d'estimer l'âge d'un véhicule. Vérifiez si toutes les portières ferment bien.
2. Pressez fermement sur chaque aile pour vérifier l'état des amortisseurs. Des amortisseurs usés rebondissent plusieurs fois.
3. Vérifiez les pneus pour voir si les sillons sont bien séparés. Vérifiez s'il y a des bulles ou des fissures sur les côtés. N'oubliez pas que des pneus neufs sont coûteux.
4. Vérifiez le pavé en dessous pour voir s'il y a des traces de fluides. Il peut s'agir du moteur, de la transmission, des freins ou de la servodirection. La présence d'un de ces fluides nécessite une enquête plus approfondie.
5. Vérifiez l'intérieur du coffre pour y déceler des traces de soudure ou de marteau, ce qui pourrait être l'indice d'une voiture accidentée.
6. Vérifiez la rouille partout. En particulier les bas des ailes et des portières. Est-ce qu'il y a des réparations à faire. Si oui, pour quel montant? Est-ce urgent, ou

1. Tiré de «Fifty Tip on buying a used car», *Motor Trend*, vol. 31, no 7, juillet 1979, p. 75.

est-ce que ça peut attendre. Tout ceci est naturellement en relation avec le prix du véhicule; on ne demande pas la perfection pour la voiture de moins de 2 000 $, par exemple.

7. Regardez bien les ailes pour y déceler des marques dues à un accident. Tapez légèrement dessus pour vérifier l'ajustement des ailes et des portes. Détectez s'il y a du plastique (on dit du *putty*). La réparation est-elle due à la rouille ou à un accident? Si c'était la rouille, jusqu'à quel point. Le plancher est-il rouillé lui aussi?

Sous le capot

Ici, toutes les réparations sont chères.

8. Vérifiez le niveau de tous les fluides. Si le niveau est trop bas, il y a peut-être une fuite.
9. Vérifiez tous les boyaux pour voir s'il y a des fuites.
10. Vérifiez s'il y a de la corrosion autour de la batterie. Ça peut être la batterie ou le régulateur de voltage.
11. Vérifiez s'il y a de la rouille sur le radiateur ou la pompe à eau. Ceci indique une fuite.
12. Vérifiez toutes les poulies. Il ne devrait pas y avoir de jeu.
13. Mettez le moteur en marche pour voir s'il vibre normalement. Sinon, les supports de moteur sont usés.
14. Si vous le pouvez, faites un test de compression. Les valeurs doivent être semblables d'un cylindre à l'autre. Quelques livres de différence n'ont pas d'importance, mais 40 ou 50 livres, oui. Cela peut exiger un simple ajustement des soupapes ou indiquer un moteur complètement fini. L'avis d'un méca-

nicien est nécessaire, mais c'est probablement assez coûteux à réparer.

15. Vérifiez la tôle aux environs du radiateur pour y déceler, s'il y a lieu, des traces d'accident.

L'intérieur

16. Regardez le caoutchouc sur les pédales. L'usure correspond-elle à ce qui est indiqué sur l'odomètre. Est-ce que c'est trop vieux? S'ils sont trop neufs ceci signifie que les caoutchoucs ont été remplacés.
17. Essayez tous les systèmes électriques. Fonctionnent-ils tous? Est-ce que ça sent le brûlé?
18. Regardez sous le tapis. Y a-t-il des traces d'un accident. Est-ce qu'il y a de la rouille? Dans le cas d'une monocoque à traction avant, la voiture pourrait théoriquement casser en deux. À surveiller attentivement...
19. Regardez sous le tableau de bord pour voir si les fils sont en désordre à cause d'une réparation mal faite. Ça peut causer des court-circuits coûteux à l'avenir.
20. Ouvrez et fermez toutes les fenêtres. Vérifiez si la clé ouvre toutes les portes. Sinon, c'est qu'une portière a été remplacée à cause d'un accident.
21. Faites démarrer le moteur. L'action est-elle immédiate? Vérifiez si les voyants lumineux fonctionnent. Est-ce que l'indicateur de niveau d'huile reste allumé? Pourquoi? Le moteur doit tourner rondement sans avoir tendance à s'étouffer. Sinon ça peut être la batterie, le démarreur, l'allumage, le carburateur ou le régulateur de voltage. Tout ceci peut être difficile à réparer, méfiez-vous!

22. Allumez les phares et appuyez sur l'accélérateur. Si les phares deviennent plus lumineux, c'est qu'il y a un problème avec la batterie ou le régulateur de voltage.
23. Actionnez les freins. Est-ce que c'est spongieux? Il y a sans doute de l'air dans le système. Pesez à fond; si la pédale revient graduellement, il y a peut-être une fuite. Les freins sont des éléments critiques.
24. Essayez tous les sièges. Leur usure est-elle normale? Est-ce que ça correspond avec ce qui est écrit sur l'odomètre? Si le siège du conducteur est inconfortable, la conduite devient pénible.

L'essai sur route

Pour un essai, vous devez absolument trouver une route dégagée pour vous sentir plus à l'aise. Ne vous contentez pas de faire le tour du pâté de maisons.

25. Lorsque vous faites démarrer le moteur, appuyez sur l'accélérateur et faites vérifier la fumée par un ami. Si la fumée est noire, ça va. Si la fumée est bleue, c'est que le moteur brûle de l'huile. Ça peut être les pistons, les valves ou le moteur est complètement fini. De toute façon, c'est assez coûteux à réparer.
26. Reculez. Décelez-vous un bruit particulier? Si oui, c'est peut-être le joint universel.
27. Tournez sur une route droite et roulez à 45 km/h. Enlevez délicatement vos mains du volant. Est-ce que la voiture a tendance à aller dans un sens ou dans l'autre? Si oui, le réglage des trains (l'alignement) est incorrect. Remettez vos mains sur le volant. Allez légèrement à droite, puis à gauche, il ne devrait pas y avoir de jeu dans le volant.

28. Dans un stationnement, tournez à droite, puis à gauche, avec le volant au bout de sa courbe. Le rayon de braquage devrait être le même. Sinon, le réglage (l'alignement) est incorrect ou encore le châssis est plié à cause d'un accident.
29. Tournez sur une route dégagée et freinez brusquement avec la pédale bien au fond. La voiture doit s'arrêter sur une distance raisonnable et en ligne à peu près droite.
30. Accélérez sur une autoroute ou une côte. Écoutez. Y a-t-il de la détonation? Si oui, il faut une mise au point ou pire, ce sont les pistons ou les soupapes.
31. Accélérez à fond pour essayer si possible toutes les vitesses. Si la transmission est automatique, est-ce qu'il y a du glissement? Si elle est manuelle, avez-vous de la difficulté à changer de vitesse? Est-ce que l'embrayage fonctionne bien?
32. Essayez la radio, ouvrez les fenêtres et rendez-vous compte si le différentiel émet un bruit anormal.
33. Trouvez une colline, mettez-vous au centre et essayez le frein à main. La voiture doit tenir en place.

POUR FINIR

34. Vérifiez le numéro du véhicule sur l'enregistrement et regardez s'il correspond aux numéros sur les plaques d'identification du véhicule. Regardez aussi le numéro du moteur, s'il y en a un. Les plaques se trouvent à l'intérieur des portières et dans le bas du pare-brise. Vérifiez ces endroits soigneusement pour détecter des traces de soudure, peinture, coups de marteau ou quoi que ce soit d'anormal indiquant que les numéros ont été changés. Ce serait vraiment trop bête de tomber sur un véhicule volé...

35. Vérifiez le pare-brise. Y a-t-il des fissures résultant de l'impact d'une pierre. Ces fissures peuvent s'agrandir et il faudra éventuellement remplacer le pare-brise.
36. Faites toujours vos vérifications en plein jour.
37. Vérifiez la durée de la garantie s'il y en a une. Un prolongement de la garantie est très valable, mais il faut vérifier exactement de quoi il s'agit.
38. Si le vendeur affirme que quoi que ce soit est neuf ou réparé, exigez les reçus. Demandez qui a fait ces réparations? Le beau-frère? Vérifiez au besoin la qualité de ces prétendues réparations.

Si vous suivez ces directives, vous réduirez grandement les risques associés aux voitures d'occasion.

Quelques défauts ne constituent pas un drame. C'est même un excellent outil de négociation auprès du vendeur, particulièrement s'il s'agit de détails non essentiels tels un peu de rouille ou une peinture défraîchie. Tout cela ne dérange peut-être pas tellement mais peut faire baisser le prix. Cependant, s'il y a des réparations à faire, vous devez en estimer très correctement le coût avant de faire une transaction.

Pour qu'une voiture devienne un «citron», il n'est pas nécessaire qu'il y ait un défaut majeur: ça peut être une accumulation de petites choses qui finissent par coûter cher et sont très ennuyeuses à faire réparer.

Si vous voulez faire l'achat d'une voiture d'occasion et en effectuer les réparations, je vous conseille fortement de consulter *Les réparations de votre auto, faites par vous-même ou par votre garagiste* et disponibles aux éditions Quebecor.

Sur cela, bonne route!

ANNEXE B

SI VOUS FAITES 40 000 km PAR ANNÉE

Je suggère deux solutions à votre problème:

1. La voiture jetable: achetez une sous-compacte (Chevette, Escort, Corolla, etc.) pour environ 1 000 $. Essayez d'en trouver une avec le moins de kilométrage possible. En fait d'entretien et de réparations, faites le strict minimum nécessaire pour que l'auto roule. Si une réparation majeure s'impose, disons pour un montant de 900 $ ou plus, vendez le véhicule à un centre de recyclage (cour à rebuts) pour 200 $ et achetez une autre «merveille».

Votre budget ressemble à ceci:	permis	205 $
(Dans l'état où elle est,	assurances	405
votre sous-compacte ne fera pas mieux	entretien	500
que 23 milles au gallon.)	coût du capital	100
	dépréciation	800
	essence	2 621
	TOTAL	4 631 $

Naturellement, cette solution n'est pas parfaite. D'abord, il est possible qu'une telle auto dure six mois et la suivante un an et demi. Vous ne le savez jamais d'avance. Et changer d'auto souvent représente beaucoup d'ennuis. Vous vous promènerez toujours dans un tacot plus ou moins esthétique, sans compter qu'une telle voiture peut vous lâcher n'importe quand, vu son kilométrage et le peu d'entretien qu'elle a connu. Malgré cela, c'est probablement la façon la plus économique de faire 40 000 km par année.

2. L'entretien méticuleux: Si vous êtes, par exemple, vendeur sur la route, vous promener dans un tacot à la veille de rendre l'âme ne vous convient pas du tout. Je vous suggère donc d'acheter une voiture récente, en bon état et, bien entendu, présentable, et de l'entretenir méticuleusement. Ceci vaut autant pour la mécanique que pour la carrosserie et l'intérieur. Le but est de faire durer la voiture le plus longtemps possible. Bien des voitures ont surpris leur propriétaire à ce chapitre. Si le moteur est trop usé, remplacez-le par un autre acheté à un recycleur. Même chose pour la transmission, le différentiel, etc. De cette façon, un kilométrage astronomique est possible. Votre budget ressemblerait à ceci:

Horizon 1984 — 60 000 km, 4 400 $
revendue 200 $
dans 5 ans à 260 000 km

permis	205 $
assurances	500
entretien	300
réparations	1 600
coût du capital	440
dépréciation	840
essence	2 194
TOTAL	6 079 $

Si cette situation ressemble à la vôtre, notez qu'il serait très avantageux de faire une partie des réparations vous-même si vous le pouvez.

ANNEXE C

TAUX D'INFLATION AUX É.-U.

1926	-1,5 %	1941	9,7 %	1956	2,9 %	1971	3,4 %
1927	-2,1 %	1942	9,3 %	1957	3,0 %	1972	3,4 %
1928	-1,0 %	1943	3,2 %	1958	1,8 %	1973	8,8 %
1929	0,2 %	1944	2,1 %	1959	1,5 %	1974	12,2 %
1930	-6,0 %	1945	2,3 %	1960	1,5 %	1975	7,0 %
1931	-9,5 %	1946	18,2 %	1961	0,7 %	1976	4,8 %
1932	-10,3 %	1947	9,0 %	1962	1,2 %	1977	6,8 %
1933	0,5 %	1948	2,7 %	1963	1,7 %	1978	9,0 %
1934	2,0 %	1949	-1,8 %	1964	1,2 %	1979	13,3 %
1935	3,0 %	1950	5,8 %	1965	1,9 %	1980	12,4 %
1936	1,2 %	1951	5,9 %	1966	3,4 %	1981	8,9 %
1937	3,1 %	1952	0,9 %	1967	3,0 %	1982	3,9 %
1938	-2,8 %	1953	0,6 %	1968	4,7 %	1983	3,8 %
1939	-0,5 %	1954	-0,9 %	1969	6,1 %	1984	4,0 %
1940	1,0 %	1955	0,4 %	1970	5,5 %	1985	3,8 %

Moyenne + 3,0 %

IMPRIMERIE L'ÉCLAIREUR
Une division de Groupe d'imprimeries Quebecor inc.
17415

Ce livre peut surprendre. Pourquoi, en effet, vouloir vivre économiquement. Cette notion n'est-elle pas dépassée? Pensons-y. Nous travaillons 40 heures par semaine pour gagner notre vie, après nous y être préparé pendant 10, 15 ou 20 années de scolarité. Mais combien de temps passons-nous à examiner la façon dont nous dépensons l'argent gagné? Quand on travaille 40 heures par semaine pour gagner de l'argent, la logique voudrait que l'on consacre quelques heures à examiner ses dépenses. Pourtant, la réalité est toute autre.

Bien des gens, qui ont dans leur travail une approche rationnelle, méthodique et efficace, deviennent totalement irrationnels lorsqu'il s'agit de leurs dépenses.

Ce livre vise à combler cette lacune. L'auteur examine les dépenses personnelles avec l'approche froide et logique de l'industrie. L'optique de ce livre est d'essayer de trouver la solution la moins coûteuse à un besoin donné.

Vivre économiquement présente de nombreux avantages; cela permet, par exemple, d'accumuler un capital, soit pour se lancer en affaires, soit pour préparer une retraite, anticipée ou non.

Si vous voulez profiter au maximum de chaque dollar que vous dépensez, ce guide pratique vous fournira toutes les méthodes et toutes les recettes pour le faire.

Les Éditions Québecor
Collection affaires
150-0729-7